

Ein Anruf bei...

Peter Hegerich Dipl. Betriebswirt/Immobilienökonom

Geschäftsführender Gesellschafter der Hegerich Immobilien GmbH



Guten Tag Herr Hegerich, wir freuen uns, dass Sie Zeit für dieses Interview gefunden haben. HEGERICH IMMOBILIEN gilt als eines der führenden Immobilienmakler-Unternehmen in München und nun auch in Nürnberg. Was versprechen Sie sich vom neuen Standort in der Frankenmetropole?

Meine Wünsche sind natürlich viel Freude und Erfolg sowie glückliche Kunden und Mitarbeiter. Für mich hat Nürnberg schon immer eine besondere Bedeutung, ich verbinde die Metropolregion mit viel Emotionalen. Ich hatte in meiner Jugend viele Freunde und Bekannte – eine echt lustige, nette Zeit, nicht zuletzt durch das damals legendäre Monsters-of-Rock-Festival!

Beruflich hatte ich dann die Chance durch einen Auftrag, auch in Nürnberg Fuß zu fassen. Es entstehen hier großartige Neubauprojekte wie beispielsweise in der Parkstraße in Fürth. Viele unserer Münchner Kunden zieht es ebenfalls in die Frankenmetropole. Für uns natürlich ideal. Und ganz wichtig für uns ist, dass wir auch hier wieder tolle neue Mitarbeiter gefunden haben, die mit Spaß und Freude bei der Sache sind und unsere Unternehmensphilosophie »leben«.

»Wohin du auch gehst, gehe mit deinem ganzen Herzen« (Konfuzius) ist Ihr Unternehmensleitspruch. Was steckt dahinter?

Dieser Spruch begleitet mich schon mein ganzes Leben, salopp formuliert »Wenn du was machst, dann mach' es gescheit oder lass' es bleiben«. Das war schon immer auch mein persönlicher Leitspruch. Und nichts anderes trifft auf Hegerich Immobilien zu. Wir sind von Begeisterung getrieben, stets das Beste für unsere Kunden zu geben. Wir machen das was wir machen mit vollem Herzblut. Wir

nehmen unsere Kunden ernst, egal welches Budget im Raum steht, denn jeder hat unsere völlige Aufmerksamkeit verdient. Daher lautet ein weiterer wichtiger Leitspruch in unserem Unternehmen »Wir vermitteln Begeisterung«, denn alle Beteiligten sollen sich schlichtweg wohl fühlen.

Ist das auch Ihr Erfolgsrezept?

Unsere Mitarbeiter sind unser Erfolgsrezept! Bei der Mitarbeiterauswahl suchen wir gezielt positive Menschen, die mit Spaß dabei sind, eine Ellenbogenmentalität gibt es bei uns nicht. Darüber hinaus investieren wir unaufhörlich in das Unternehmen, wir versuchen fortlaufend Tools und Prozesse zu verbessern, ein Beispiel ist hier unsere 3D-Visualisierung, damit lässt sich etwa ein Neubau schon vor Baubeginn realitätsgetreu »besichtigen«. Wir versuchen aus der modernsten Technologie, verschiedensten Arbeitsprozessen und auch aus den Menschen das Maximale herauszuholen. Denn eine positive Haltung im Leben ist der Erfolg, Begeisterung das schönste Feedback und der finanzielle Gewinn das Ergebnis von beidem.

Sie haben mit München und Nürnberg zwei Firmenstandorte. Wie unterscheiden sich denn die Kundenansprüche in beiden Städten?

Die Situation in beiden Städten unterscheidet sich natürlich aktuell sehr stark. In München ist der Bedarf riesengroß, aber das Angebot geht mittlerweile oft an dem vorbei, was sich Leute überhaupt leisten können, eine 2-Zimmer-Wohnung für 350.00 Euro und drüber ist keine Seltenheit. Das Alltagsgut »Wohnen« ist hier zum Luxusgut verkommen. Selbst Gutverdiener können sich den Traum vom Eigenheim nicht mehr leisten. Die Ansprüche sind entsprechend hoch: die Ausstattung ist sehr gehoben, Luxus ist hier mittlerweile

Standard – egal ob im Neubau oder Bestandsimmobilien. Das Problem ist hier, wer kann sich das noch leisten? Ein Normalverdiener nicht! Ein weiteres Problem ist, dass es fast keine freien Flächen, daher fast keine Angebote mehr gibt. In München erwarten Anleger schon lange keine Rendite mehr, hier ist man froh, wenn das Geld einfach in einer Immobilie »steckt«. In Nürnberg ist die Situation derzeit noch eine andere: Hier läuft es oft noch so, wie man es gewohnt ist. Den Traum von »nach der Hochzeit ein Haus kaufen« kann man sich noch erfüllen. Der Nürnberger Markt ist einfach noch viel gesünder, es gibt mehr Auswahl – und es gibt noch Rendite für Anleger. Daher ist der Markt hier für uns und unsere Kunden natürlich sehr interessant. Es stehen tolle Bauvorhaben an und auch die Bestandsimmobilien sind super. Aber auch hier stehen die Uhren der Zeit natürlich nicht still.

Zum Schluss, noch eine etwas andere Frage: Anstelle der sonst üblichen Weihnachtspresents an Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter haben Sie sich im vergangenen Jahr dafür entschieden, den dafür vorgesehenen Betrag an den gemeinnützigen Verein HORIZONT e.V. zu spenden. Wie kam es dazu?

Wir unterstützen den Verein schon länger. Ich bin selbst stolzer Vater einer Tochter, da liegt es mir natürlich besonders am Herzen, Kinder zu unterstützen, denen es nicht so gut geht. Das Team leistet tolle Arbeit und zeigt viel Engagement für die Ärmsten der Armen, die Kinder. Solch eine außergewöhnliche Leistung unterstützen wir jederzeit gerne.

Vielen Dank für das interessante Gespräch!