

PRESSEINFORMATION

Aus Insider-Kreisen

Ein Hausbauberater steht Rede und Antwort

Seit fast zehn Jahren ist Thomas Pförtsch als Hausverkäufer bei der Dennert Massivhaus GmbH tätig. In diesem Zeitraum hat er mehr als 250 Bauwillige begleitet und zu Eigenheimbesitzern gemacht. Jeder neue ICON-Hausbesitzer ist für Herrn Pförtsch ein Garant für weitere Interessenten. Denn jeder „Stelltermin“ sorgt für Wirbel in der Region und zieht Schaulustige, Nachbarn und vor dem Abschluss stehende Hausinteressenten in ihren Bann. Innerhalb eines Tages ist jedes ICON-Haus regendicht montiert.

Jeden Montagetermin „seiner Kunden“ betrachtet Thomas Pförtsch mit einem lachenden Auge für die neuen Eigenheimbesitzer und mit einem weinenden Auge für sich selbst. Denn dann erinnert sich Herr Pförtsch an seine beschwerliche Bauherrenzeit, voller Entbehrungen und böser Überraschungen. Mehr als ein Jahr hat es gedauert, bis sein Eigenheim bezugsfertig war. Leider habe ich mein Eigenheim vor meiner Dennert-Zeit in Angriff genommen.

Die reibungslose Montage jeden ICON-Hauses begeistert Bauherren und Zuschauer. Highlight vieler Montagen ist das Einschweben der komplett eingerichteten Bad- und Küchenmodule.

Redaktion:

Herr Pförtsch was ist aus Ihrer Sicht das Erfolgsrezept der ICON-Häuser?

Herr Pförtsch:

Wer den Häuser-Markt genau analysiert, wird objektiv feststellen, das ICON-Häuser unschlagbare Argumente vereinen: Es sind vollwertige Massivhäuser, die nach dem Vorbild der Automobilproduktion witterungsunabhängig auf höchstem technischen Niveau gefertigt werden. Das ist absolut einzigartig. Beim Kauf eines ICON-Hauses hat der Käufer absolute Sicherheit. Denn nach Vertragsabschluss wird das Haus in den Produktionsablauf eingeplant und zum vereinbarten Termin montiert. Ohne Stress und Hektik wird auf den Punkt geliefert, was vereinbart ist. Die unabhängige DEKRA wacht über den Produktionsprozess und jedes Haus wird vom Kunden im Beisein eines DEKRA-Sachverständigen endabgenommen.

Redaktion:
Erhalten die Kunden einen Festpreis?

Herr Pförsch:
Auch hier möchte ich kurz noch mal auf das Auto eingehen. Denn wie in der Automobilbranche gibt es für die ICON-Häuser eine Preisliste. Sie ist für jedermann zugänglich. Themen wie versteckte Zusatzkosten und Nachfinanzierungen gibt es beim Kauf eines ICON-Hauses nicht. ICON-Kunden haben Preis- und Terminsicherheit.

Redaktion:
Wie gehen Sie im Verkauf vor?

Herr Pförsch:
Hier spreche ich auch für meine Kolleginnen und Kollegen. Für uns stehen Ehrlichkeit und Kompetenz an oberster Stelle. Nur zufriedene Bauherren, die bekommen haben, was ihnen zugesagt wurde, empfehlen uns weiter. Wir betreuen vom Erstkontakt bis zum Einzug. In allen Fragen hat der Hauskäufer bei uns einen Ansprechpartner vor Ort. Im Hintergrund arbeiten natürlich die jeweiligen Spezialisten zu.

Redaktion:
Werden Hauskäufer auch bei der Finanzierung und möglichen Förderungen beraten?

Herr Pförsch:
Als Anbieter von „Schlüsselfertig-Häusern“ klammern wir natürlich das „Geld“ nicht aus. Wir kennen die aktuellen Kreditkonditionen und auch die geltenden Fördermöglichkeiten: ob Förderungen der BaFa, der KfW oder die regionalen Energieversorger. Wer Bescheid weiß, kann eine Menge an Förderungen und Vergünstigungen auf seinem Konto verbuchen. Dazu verhelfen wir unseren Kunden.

Im Moment ist neben den Fördermöglichkeiten zur Energiereduzierung und Nutzung von regenerativen Energien, die Wohn-Riester-Förderung ein großes Thema. Drei Argumente sprechen gerade jetzt für das zukunftsfähige Eigenheim: ein Eigenheim ist inflations-sicher und krisenfest. Die niedrigen Zinsen sorgen für erträgliche Rückzahlungsraten und der Staat unterstützt mit Wohn-Riester das Wohneigentum. Außerdem ist die Wohn-Riester-Förderung die einzige staatlich geförderte Altersvorsorge, von der man bereits während des Erwerbslebens profitiert.

Redaktion:
Was beschäftigt zukünftige Hausbesitzer noch besonders?

Herr Pförsch:

Das Thema der Energieeinsparung bzw. die zukünftigen „Wohnkosten“ sind für unsere Kunden ein großes Thema. Denn unsere Kunden wollen wissen, welche monatlichen Ausgaben sie mit ihrem Haus haben.

Die massive und hochgedämmte Außenhülle der ICON-Häuser liegt weit unter den gesetzlichen Werten. Nach der ab Herbst geltenden EnEV 2009 darf der U-Wert des Referenzgebäudes bei der Außenwand 0,24 W/m²K nicht überschreiten. Die Außenwand eines ICON-Hauses hat standardmäßig einen U-Wert von nur 0,19 W/m²K. Die Vorgabe wird daher um 20% unterschritten. Mit dem optionalen Wärme-Plus-Paket liegt der U-Wert der Außenwand sogar bei nur 0,15 W/m²K. Die wärmespeichernde und klimaregulierende Massivschale bleibt dabei voll und ganz erhalten.

Zur Nutzung erneuerbarer Energien bieten wir den Hauskäufern 7 zusätzliche Haus- und Heiztechnikpakete. Damit wird der wirtschaftliche Einstieg in die Nutzung regenerativer Energien ermöglicht. Alle Haus-technikpakete entsprechen den aktuellen Fördermöglichkeiten der KfW und der BAFA.

Redaktion:

Es gibt eine Vielzahl von Haustypen bei ICON. Welches verkaufen Sie am häufigsten?

Herr Pförsch:

Das ist eindeutig, das ICON 3.PLUS TRE liegt in letzter Zeit im Trend. Diesen Haustyp habe ich bisher am meisten verkauft.

Sehr geehrter Herr Pförsch, wir danken für das Gespräch.

Fotos, Grafiken und Bildunterschriften:



Familie Lederer vor Ort im Gespräch mit Herrn Maisel, Herrn Hofmann und Herrn Pförsch.

Von links nach rechts: Herr Maisel, Herr Pförsch, Bauleiter Herr Hofmann, die zukünftigen Eigenheimbesitzer im Baugebiet „Am Kaltenbrunnen“.

Dateiname: Am Kaltenbrunnen

Daten und Fakten zum ICON 3.PLUS TRE



Dateiname: ICON_3PLUS TRE_INSIDER

Dateiname: ICON_3PLUS_TRE_ROYAL_EG

Dateiname: ICON_3PLUS_TRE_ROYAL_DG

Nutzfläche gesamt = 142,00 m²

Wohnfläche gesamt = 130,45 m²

Erdgeschoss = 70,76 m², Dachgeschoss = 59,69 m²

U-Werte:

Außenwand 0,19 W/m²K, in der Standardausführung
(Außenwand 0,15 W/m²K mit Wärme-Plus-Paket)

Fenster (Glas und Rahmen) 1,3 W/m²K
(Fenster 1,00 W/m²K mit Wärme-Plus-Paket)

Dachkonstruktion 0,21 W/m²K
(Dachkonstruktion 0,19 W/m²K mit Wärme-Plus-Paket)

Bodenplatte 0,19 W/m²K

Jahresheizwärmebedarf

je m²-Wohnfläche: kWh/m²a 36,28

Jahresprimärenergiebedarf		
maximal:	kWh/m²a	117,46
tatsächlich:	kWh/m²a	75,39
Dachform und -neigung: 45°		
Abmessungen: 8,20 m x 10,61 m		
Leistungen:		
- Massive Gebäudehülle, massive Decken		
- Vollwärmeschutz inklusive Außenputz		
- Tapezierfertige Innenwände		
- Innentreppe mit Belag		
- Komplette Haus- und Heizungstechnik		
- Komplette Sicherheit dank DEKRA-Zertifizierung.		
Preis ab Oberkante Fundament, ab 123.100 Euro, zuzüglich Frachtkosten.		
Fotos/Grafiken/Zeichnungen: Dennert Massivhaus GmbH		
<u>Alle Motive liegen in Druckqualität vor und sind zum Download hinterlegt unter www.creativ-pr.de, Menüpunkt: Dennert Massivhaus.</u>		
<u>Sollte ein Link nicht ausführbar sein, bitte melden, unter: creativ-pr@creativ-pr.de</u>		
Copyright Text: PR-Büro & Redaktionsservice, Dipl.-Ing./Ma.-Kfm. Dietmar Haucke		
Kontaktdaten:		
Deutschland:		
Dennert Massivhaus GmbH , Veit-Dennert-Str. 7, 96132 Schlüsselfeld, www.dennert-massivhaus.de , www.icon-haus.de		
Österreich:		
FBI Immobilien, Friedrich Brunauer, Quellengasse 14, A-6804 Feldkirch/Altenstadt. Christian Hochrieser, Am Ring 17, A-4548 Rutzenmoos.		
Schweiz:		
Jean-Marie Fontana, Obermattweg 12, CH-6052 Hergiswil.		
Werbe-/Mediaagentur roth gmbh , Brigitte Körber, Seltensplatz 2, 91301 Forchheim Tel.: (09191) 7223-22, Fax: (09191) 7223-30, E-Mail: koerber@werbeagentur-roth.de		
Abdruck frei, zwei Belegexemplare erbeten an: PR-Büro & Redaktionsservice , Dipl.-Ing./Ma.-Kfm. Dietmar Haucke, Hohenzollernstr. 59, 56068 Koblenz Tel.: +49 261 34066, Mobil: 0163 64 34 0 66, E-Mail: info@publicrelation-special.de , Internet: www.publicrelation-special.de , www.creativ-pr.de		