„Unsere Kernstärke ist die große Regionalität vor Ort“

medianet sprach mit Sascha Haimovici, Geschäftsführer der Immo-Contract, über seine Strategien, Partnerschaften und – natürlich – den Immobilienmarkt.

••• *Von Oliver Jonke und Helga Krémer*

Warum und wie sich die Immo-Contract von der Tochter zum Partner der Volksbank verändert hat, erklärt Sascha Haimovici, Geschäftsführer der Immo-Contract – das größte und erfolgreichste Immobilienbüro im Volksbanken Verbund –, im **media**net-Interview.

medianet: *Vergangenen Sommer wurden über die zur Soravia-Gruppe gehörende Adomo Beteiligungs GmbH 100 Prozent der Geschäftsanteile an der Immo-Contract erworben. Welche strategischen Überlegungen stehen hinter dieser Entscheidung?*
Sascha Haimovici: Wir gewinnen nicht nur an Dienstleistungs- und Produktvielfalt, sondern erlangen damit auch eine neue Regionalität und Größe. So lernen wir neue Kunden kennen, die wir bei der Auswahl ihrer Anlageformen und Eigenheime unterstützen dürfen.

medianet: *Sie sind nun der Geschäftsführer dieses Hauses, das Sie gut kennen … Sie hatten ja bereits in früheren Jahren Gelegenheit, beim Team von Immo-Contract dabei zu sein. Wie ist so das Gefühl, nun in dieser Position das Steuerrad zu übernehmen?*
Haimovici: Wunderbar, denn ich kann meine erfolgserprobten Strategien und Prozesse bei der Immo-Contract einbringen. Gerade weil ich beide Seiten kenne,

© Squarebytes