

PRESSEMITTEILUNG



Düsseldorf, den 16.02.2017

imovo verzeichnet zweistelliges Umsatzwachstum und wächst weiter

Das Düsseldorfer Immobilienberatungsunternehmen imovo, das Anfang 2016 als Management Buy Out aus dem internationalen Beratungsunternehmen Catella hervorgegangen ist, blickt auf ein äußerst erfolgreiches erstes Geschäftsjahr zurück. Insgesamt erzielte imovo ein zweistelliges Umsatzwachstum von 23 %. Auch die Anzahl der vermittelten Verträge konnte um mehr als 10 % gesteigert werden. 40 % des Gesamtumsatzes wurde durch exklusive Vermietungsmanagement- und Beratungsmandate erwirtschaftet. In diesen Geschäftsbereichen zählt imovo zu den Marktführern im Großraum Düsseldorf. Zu den exklusiven Auftraggebern von imovo gehören sowohl internationale, institutionelle Investoren als auch vermögende Privateigentümer.

"Zum Start von imovo im Januar 2016 haben wir uns ein Umsatzwachstum von 15 bis 20 % für die ersten zwei bis drei Jahre als Ziel gesetzt. Das wir bereits nach unserem ersten Geschäftsjahr diese Zielsetzung nicht nur erfüllen, sondern sogar übertreffen konnten, erfüllt uns mit Stolz und zeigt deutlich, dass unser individuelles und teamorientiertes Geschäftsmodell erfolgreich ist", erläutert Knud Schaaf, geschäftsführender Gesellschafter von imovo.

Als neunköpfiges eingespieltes Team gestartet, ist imovo mittlerweile auf zwölf Mitarbeiter angewachsen. Aber auch die Dienstleistungen von imovo wurden erweitert. So ist Fabian Derix seit dem 01.01.2017 für den neu geschaffenen Bereich Wohn- und Privatimmobilien verantwortlich. Der gelernte Immobilienkaufmann ist seit mehr als neun Jahren im Düsseldorfer Immobilien Markt aktiv und verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Vermietung und dem Verkauf von Wohnimmobilien sowie der konzeptionellen Beratung von Projektentwicklern bei großvolumigen Wohnungsbauentwicklungen.

Darüber hinaus wird imovo in 2017 verstärkt seine Beratungsleistungen im Bereich Investment ausbauen. "Durch unsere langjährige Verwurzelung im Düsseldorfer Markt, konnten wir durch unser umfangreiches Netzwerk in 2016 einige Off-Market Objekte für ausgewählte Kunden akquirieren. Gerade in Zeiten, in denen verkaufsfähige Objekte Mangelware sind, bieten wir mit unserem Geschäftsmodell somit allen relevanten Marktteilnehmern einen entsprechenden

Mehrwert. Durch einen international operierenden Kooperationspartner können wir durchaus auch großvolumige Transaktionen begleiten und sind hierdurch auch in diesem wichtigen Geschäftsfeld sehr gut aufgestellt", so Knud Schaaf.

Über imovo

Ein hohes Maß an Kundenorientierung - das ist auch das Erfolgsrezept des Immobilienberatungsunternehmens imovo, das 2016 als Management Buy Out aus dem Beratungsunternehmen Catella hervorgegangen ist. „Der Kunde, der sich für imovo entscheidet, bekommt ein starkes Team zur Seite gestellt, welches sich als Berater und Problemlöser auf Augenhöhe versteht“, verspricht Knud Schaaf, geschäftsführender Gesellschafter von imovo. „Wir betrachten Projekte immer ganzheitlich, gehen auf jeden Anspruch ein und kreativ über Standards hinaus.“ Offenheit und Ehrlichkeit in der Kommunikation, Verantwortungsbewusstsein, Zielorientierung und Präzision in der Ausführung - diese Werte reklamiert das Unternehmen. Schaaf: „Unsere Kunden können sich auf uns als Partner verlassen.“

Pressekontakt

Knud Schaaf

Geschäftsführender Gesellschafter

+49 211 90 99 66 22

knud.schaaf@imovo.de