

# Nachhaltiges Bauen ist die Maxime

Corona, Konjunktursorgen – für die Firma Viebrockhaus sind dies Fremdwörter. 2021 lief es für das Unternehmen sehr gut. Allein der Standort Hirschberg baute 130 Häuser. Bundesweit waren es 1050. In Hirschberg befindet sich einer von fünf Musterhausparks. Von hier aus will das norddeutsche Bauunternehmen im Süden weiter expandieren.

Von Hans-Peter Riehmüller

Junge Familien zählt der Vertriebsleiter des Hirschberger Musterhausparks, Tobias Berg, zu den klassischen Kunden des Bauunternehmens, welches 1954 in Harsfeld gegründet wurde. Pro Woche kommen rund 100 Besucher, um sich die sechs Musterhäuser am Standort Hirschberg im Ruhe anzusehen. Vor Corona lag die Zahl zwischen 150 und 200. „Die Menschen wollen ein Eigenheim. Früher war das Land die Pampa, jetzt ist es das Paradies. Jungs Eltern suchen eben einen Rückzugsraum“, erklärt Berg den Run auf die Viebrock-Häuser. 50 Systemhäuser stehen den Kunden



Im Hirschberger Gewerbegebiet befindet sich einer von fünf Musterparks von Viebrockhaus.



Der Trend im Wohn- und Essbereich geht hin zu einer offenen Gestaltung. Auch Glas wird sehr gerne für das zukünftige Eigenheim nachgefragt.



Der Vertriebsleiter Tobias Berg hat gute Laune: Das Jahr 2021 lief sehr gut. Das Modell „Maxime 300“ ist eines der beliebtesten Häuser.



zur Auswahl. „Wir haben viele norddeutsche Elemente. Dies liegt mit unserer Herkunft zusammen“, fügt der Vertriebsleiter hinzu. Berg verspricht ein „Ausduri-sorglos-Paket“ für den Hausesheimer. Von der Planung über den Bauantrag bis hin zum eigentlichen Bau übernimmt die Firma alles. Sie besitzt eigene Mauer- und Betonbaulöwen. Allein neue Kolonnen sind am Standort in Hirschberg im Einsatz. Diese schwärmen aus, um auf den Bau-

stellen im Süden zu arbeiten. Um sich vor unangemessenen Überschwängen im Erdreich wie Felssteinen zu schützen, arbeiten bei Viebrockhaus sogar Geologen, die vorab die Grundstücke untersuchen.

Dieses Paket lässt sich Viebrock allerdings auch etwas kosten. „Unsere Häuser liegen ab 300 000 Euro an. Das geht bis zu einer Million Euro. Es hängt minutiös auch davon ab, ob noch eine Garage oder ein Keller gebaut werden sollen und welche anderen Leistungen gewünscht sind“, sagt der Vertriebsleiter und bekennt frei heraus: „Wir haben eine gehobene Klientel. Eine unserer Stärken ist die Transparenz. Bei uns weiß der Kunde ganz genau, was es kostet.“ Zum Beweis legt Berg einen über 300 Seiten dicken Katalog mit dem Titel „Das Haus, euros Leben“ auf den Tisch.

