

Thema: Marlies Muhr Immobilien

Autor: Walter Senk



DIE UMFRAGE

TEXT WALTER SENK
FOTOS BEIGESTELLT

Service, Info, Transparenz

Was werden Ihrer Meinung nach die wesentlichen Herausforderungen für Immobilienmakler in den nächsten Jahren sein?



MARLIES MUHR, GESCHÄFTSFÜHRERIN MARLIES MUHR REAL ESTATE: Ich sehe für die kommenden Jahre vor allem zwei Trends: Einerseits wird die Nachfrage nach exklusiven Wohnobjekten in Top-Lagen weiter steigen. Den Käufern geht es dabei im Zuge der Wirtschaftskrise nicht nur um die Verwirklichung der eigenen Wohnträume, sondern zunehmend auch um Investitionen in sichere Geldanlagen mit hohem Wiederverkaufswert. Auf der anderen Seite wird sich der Wettbewerb unter den Maklern weiter intensivieren, wobei kundenfreundliche Serviceangebote eine zunehmend wichtige Rolle spielen. Im Markt werden sich vor allem jene Makler behaupten, die ihre Kunden während der gesamten An- und Verkaufs-Periode perfekt begleiten und auch im Internet mit einem ansprechenden Auftritt präsent sind. Eine Website muss heute viel mehr als ein wenig Information liefern. Um potenzielle Neukunden anzusprechen und bestehende Kunden zu binden, sollte sie ein multimediales Ereignis sein und in den Suchmaschinen gut gefunden werden.

ANDREAS G. GRESSENBAUER, PRÄSIDENT IMMOBILIENRING IR: Innovativen Dienstleistungen und eine Kundenbetreuung auf höchstem Niveau werden für den Erfolg entscheidend sein. Denn der Wettbewerb innerhalb der Branche wird noch größer und sich zunehmend verschärfen, dazu verfügen Klienten schon beim Erstkontakt über viel Vorinformation. Das Internet bringt bessere Vergleichsmöglichkeiten und führt durch die Informationsflut zu großen Unsicherheiten. Veränderungen des Marktes, gesellschaftliche Prozesse und neue Bauweisen verlangen eine laufende Weiterbildung. Zur effizienten Vermarktung sind Kooperationen von großem Nutzen. Erfolgreich können diese aber nur mit Partnern sein, welche die gleichen Grundlagen vertreten.



BERNHARD REIKERSDORFER / RE/MAX AUSTRIA: Um den großen ungenutzten Markt (ca. 65 Prozent) zu betreuen, muss der Mehrwert einer Maklerdienstleistung für den Kunden noch deutlicher erkennbar gemacht und völlig transparent kommuniziert werden. Dazu bedarf es einer Mindestqualifikation der am Markt tätigen Personen, damit sich Konsumenten der Kompetenz von Maklern sicher sein können. RE/MAX hat aus diesem Grund seit Jahren eine verpflichtende Grundausbildung sowie ein umfassendes Weiterbildungsprogramm. Neben dieser Qualifikation wird der Makler auch weit mehr und besseres Wissen über seinen Märkte haben müssen. Mit dem Kaufvertragsspiegel von WEBSERVICESunited steht erstmals ein Tool für Makler zur Verfügung. RE/MAX verwendet diese Daten zur objektgenauen Erstellung von Preisvergleichen auf Bezirks- und Gemeindeebene ebenso wie zur Bestimmung von Mittelwerten und künftig auch für Trendermittlungen bei Preisveränderungen. Die Kunden können durch diese Markttransparenz entsprechend profitieren.

PETER MARSCHALL, GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER VON MARSCHALL IMMOBILIEN GMBH: Auf Österreich bezogen wird eine große Herausforderung das Provisionsthema sein. Aus meiner Sicht wird es auch bei Wohnimmobilien zu einer Annäherung an internationale Standards kommen, nämlich zu einer Verlagerung hin zum Abgeber. Marktsituation: Die schwer einzuschätzende weitere Entwicklung der allgemeinen Wirtschaftslage bringt große Unsicherheiten beziehungsweise Risiken mit sich. Kommunikation: Auf Grund der rasanten technischen Entwicklungen wird sich die Kommunikation mit unseren Kunden noch mehr auf das Internet verlagern und Kommunikationsplattformen à la Twitter, Facebook und so weiter an Bedeutung gewinnen. ■

