

„Für erfolgreiches Immobilienmarketing reicht es nicht aus, lediglich eine Bautafel zu montieren.“

PHILIPP KAUFMANN
vermittelt das bei der
Maklerausbildung

Baugrund
zu verkaufen!

Ein Verkaufsschild allein weckt bei potenziellen Objektkäufern selten auf Anhieb reges Interesse.

Foto: Wodicka

Mehr als nur Objektvermittlung: Makler verkaufen Emotionen

LINZ. Der Immobilienmarkt in Oberösterreich ist heiß umkämpft. Um als Makler beim Kunden den Stich zu machen, ist effizientes Marketing gefragt.

VON ELKE BRANDSTÄTTER

Bei insgesamt 928 aktiven Kammermitgliedern in der Fachgruppe OÖ Immobilien und Vermögenstreuhänder ist die Konkurrenz groß. Daher ist Initiative gefragt: „Es reicht nicht aus, eine Bautafel zu montieren. Durch Marktkennntnis, Marketing-Mix, Inszenierung und konsequentem Kundenmanagement erzielt man am Immobilienmarkt Erfolge“, so Philipp Kaufmann, Immobilien-treuhänder und Sachverständiger, der dies auch im Rahmen der Maklerausbildung

predigt. Produkt, Platz, Preis und Promotion, das sind die vier „Ps“, die Makler, Bauträger und Investoren bei Immobilien beachten sollten, was sie aber nicht immer tun. Eine an der Fachhochschule Kufstein durchgeführte Studie zeigt auf: Nicht einmal zwei Fünftel der Befragten haben ein richtiges Verständnis von Immobilienmarketing.

Mehr als nur Quadratmeter

Für ein effizientes Marketing muss ein Objekt von Beginn an beim Interessenten Emotionen wecken. „Der Käufer kauft nicht Quadratmeter, sondern ein Zuhause“, so Kaufmann. Dem sollte auch die Anzeige genüge tun: „Nur Quadratmeter aufzulisten ist nicht sinnvoll, viel wichtiger

sind Angaben zur Raumaufteilung. Auch Fakten über die Umgebung, wie etwa die Nähe zur Bushaltestelle oder zur Schule sind bei Immobilien von Bedeutung“, sagt auch Michaela Nimmervoll, Obfrau der Immobilien- und Vermögenstreuhänder der WKOÖ. „Voraussetzung für die emo-

tionale Vermarktung ist Kundenkenntnis: Sucht der Interessent etwa ein Objekt mit Nähe zum Sportzentrum, weil er gerne Tennis spielt?“, so Kaufmann. Ganz im Sinne des Customer Relationship Managements: Nur wer die Bedürfnisse seiner Kunden kennt, kann ein optimales Objekt für sie finden.

Die Vermittlung eines Mehrwerts gilt aber nicht nur für Wohngebäude, auch Gewerbeimmobilien „leben“ vom Zusatznutzen. „Ein Arbeitgeber mietet ein Büro, um Arbeitsplätze, Mitarbeiterzufriedenheit und Kundenakzeptanz zu schaffen“, so Kaufmann. Kann dies vermittelt werden, ließe sich dadurch auch ein höherer Mietpreis rechtfertigen.

ZITAT

„Der Käufer kauft nicht Quadratmeter, sondern ein Zuhause.“

PHILIPP KAUFMANN

Immobilientreuhänder und Sachverständiger in Linz



PREISE: Höchste Mieten für Geschäfte in New York

Nobelste Einkaufsstraßen

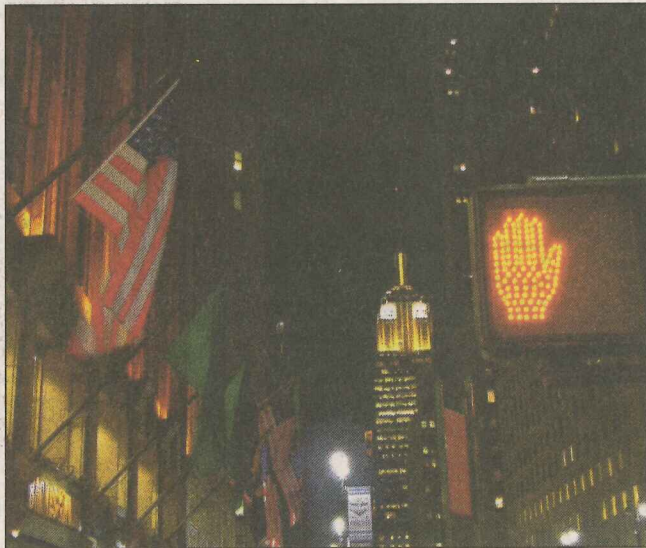
New York hat in einer dieser Woche veröffentlichten Rangliste der teuersten Einkaufsstraßen „die Nase vorne“. Für einen Laden an der 5th Avenue in New York müssen die weltweit höchsten Mieten gezahlt werden. Angaben zu Nobel-Einkaufsmeilen in Wien oder Salzburg finden sich in der Studie keine.

Für ein ebenerdiges Geschäft muss ein Mieter in der New Yorker 5th Avenue umgerechnet 849 Euro pro Quadratmeter und Monat hinblättern, geht aus einer kürzlich veröffentlichten Marktstudie des Immobilienberatungsunternehmens Location Services hervor. Auf Platz zwei und drei folgen die Causeway Bay in Hong Kong und die Madison Avenue in New York.

Mit der Avenue des Champs Elysées in Paris

folgt der erste europäische Standort auf Platz vier, gefolgt von der 57th Street in New York, der New Bond Street in London und der Ginza in Tokio. Auf Platz zehn hinter Zürich und

Genf liegt die Grafton Street in Dublin. Die Monatsmiete in der Zürcher Bahnhofstraße beträgt pro Quadratmeter umgerechnet 392 Euro, jene in der Rue du Rhône in Genf bei 381 Euro.



New York sticht alle anderen Städte aus.

(Fediuk-Winter)

Immobilien Überblick

Noch übersichtlicher

Neben der gewohnten Gliederung der Immobilieninserate auf den Folgeseiten nach Objektart (Häuser, Wohnungen, Geschäftslokale und Büros) und der weiteren Einteilung nach Kauf, Miete, Pacht,... wird ab heute auch die Auflistung der Einträge nach Bezirken vorgenommen. Das macht die Nutzung des Immobilienteils der OÖ Nachrichten für unsere Leser noch übersichtlicher und rascher. Überdies finden sich die Gewerbeimmobilien ab sofort in einem eigenen Block.

Wohnungen knapp

46.000 bis 47.000 neue Wohnungen werden heuer nach Angaben des österreichischen Verbands gemeinnütziger Bauvereinigungen auf den Markt kommen. Benötigt würden aber rund 53.000, so Obmann Karl Wurm. Der Verband geht daher davon aus, dass sich die Knappheit in höheren Mieten niederschlagen werde.

HOFMANN + PARTNER

IMMOBILIEN UND ANLAGEN GES. M. B. H., A-4020 LINZ,
WEINGARTSHOFSTR. 26, TEL. 0043 (732) 66 06 51, FAX 65 45 77
www.hofmann-immobilien.at, E-Mail: office@hofmann-immobilien.at

Eingangstür



Türöffner



LEBEN MIT STIL FÜR LIEBHABER DES BESONDEREN

FÄRBERHAUS in Zwettl/Rodl am Marktplatz:
Bürgerhaus mit Empirefassade, Nfl. ca. 470 m²,
Denkmalschutz, Grundfl. 1287 m². Wirtschafts-
gebäude, Nfl. ca. 146 m². Gewölbe, Balkendecken.
Alleinverkauf durch: Mag. Dr. Hubert Hofmann

Kaufpreis: VB € 440.000,-

www.hofmann-immobilien.at

AREU

IMMOBILIEN
RIED - LINZ - WELS
WIEN - SALZBURG

LINZ-URFAHR: Neue Mietwohnungen

- Dachbodenausbau!
- ausgezeichnete Infrastruktur
- 1 bis 4-Zimmer-Wohnungen
- teilweise zweigeschösig mit Terrasse!
- phantastischer Ausblick
- hochwertige Ausstattung
- Bezug ab Juni 2008
- Tiefgaragenstellplätze



Mag. Max Rockenschauß

0732 / 60 55 33-369

Attraktive Mietwohnungen in Neubau und historischem Altbau am Pfarrplatz

- Pfarrplatz 10, 10a
und Lederergasse 3
- 2 Dachterrassenwohnungen
mit 116 m² Wohnfläche und
15 m² Dachterrasse
 - reizvolle Mietwohnungen
zw. 46 - 82 m²
 - ein Geschäftslokal zum
Pfarrplatz mit 97 m²
zur Vermietung
 - Parkplätze in Pfarrplatzzufahrt



Fertigstellung: 1. Quartal 2008

Kontakt: Hr. Rahmat
0732/605 605 - 15
0664/100 65 05
rahmat@hausundgrund.at
www.hausundgrund.at

HAUS & GRUND
Full-Service ist unser Service

Die KlimaWände!

U = 0,16

EDERPLANXP50PLUS

Dünne Wände sind out, Masse hat Klasse!
Mehr unter www.eder.co.at

Zukunft Bauen.

EDER

Alles, was Bauherren wissen sollten!

Bestellen Sie die praktische WimbergerHaus Bauherrenmappe mit 40 Musterhäusern sowie allen Tipps und Infos zum Hausbau. Jetzt **KOSTENLOS** anfordern unter WWW.WIMBERGERHAUS.AT.

Fertig, aber Ziegel.
WimbergerHaus

Ein paar SCHRITTE zum Landestheater

Montag bis Sonntag, 18 - 6 Uhr
Sa, So u. Feiertag, 6 - 18 Uhr

Einheitlicher Tarif:
NUR € 2,-

Zufahrt über Westtangente -
Kapuzinerstraße - Steingasse
oder Baumbachstraße und
Waltherstraße



Redaktion „NachrichtenImmobilien“:
Karin Haas, 0732 / 7805-252
k.haas@nachrichten.at
Verena Hahn, 0732 / 7805-443
v.hahn@nachrichten.at

Anzeigen „NachrichtenImmobilien“:
Günther Edenstöckl, 0732 / 7805-523
g.edenstoekl@nachrichten.at