

Zeitenwende in der Immobilienbranche

20.03.2007, 10:31 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *rivera GmbH*

Online Portale werden zum Verkaufs- und Marketingtool Nr.1 bei Bau- und Immobilienfirmen.

Online-Portale werden in der Bau- und Immobilienbranche immer mehr zur Premium-Verkaufsplattform: Was mit Websites wie Immobilienscout24.de (über 1.000.000 Angebote monatlich) begann, findet jetzt auch auf anderen Special-Interest-Seiten vielfältigsten Zuspruch.

Dabei treten immer feinere Kommunikationslösungen auf den Plan, die den Unternehmen sowohl inhouse (etwa bei der Verwaltung wertvoller Akquisitionsdaten) als auch im Direktkontakt mit Kunden nachhaltigen Input liefert. Kundenbindung ist hier ein wichtiges Stichwort.

Einer der Vorreiter für intelligentes Online-Marketing ist das Bau- und Immobilien-Unternehmen Félix Giorgetti aus Luxemburg. Die 1936 gegründete Firma verbindet im Großherzogtum Tradition und Moderne.

Der neue Webauftritt, für den Lingner Consulting New Media (www.lingner.com) aus dem schwäbischen Jagsthausen verantwortlich zeichnet, kommt bei den Kunden hervorragend an. Und das hat seinen Grund: Das Immobilienportal setzt auf multimediale Inhalte: Dabei steht virtuelles Erleben obenan – Bilder, Pläne, Daten und natürlich Preise sind jederzeit abrufbar, schließlich kann vorhandenes Bildmaterial auch gezoomt werden und vieles andere mehr.

Ein ganz besonderes Highlight: Unter „My Gio“ kann sich der angehende Käufer direkt in den personalisierten Kundenbereich einloggen. Hier wird der User automatisch in dem turnusmäßig erscheinenden Newsletter aufgenommen - erhält somit immer ein latest update über eingehende Immobilienangebote.

Darüber hinaus kann der Besucher seine ganz individuellen Suchkriterien abspeichern. Und das ist nicht alles - ein weiterer Vorteil: Immobilien-Interessierte erstellen ihr persönliches Exposé. Die Daten können als PDF auch gleich downgeloaded werden. Klar, dass derlei Maßnahmen den Kundennutzen deutlich erhöhen.

Alle relevanten Features auf einen Blick:

- Effektives Marketing- und Vertriebsinstrument
- Komfortable Suchfunktion
- Personalisierter Kundenbereich und Immobiliennewsletter
- Umfangreicher Immobilienüberblick
- Dateneingabe in CMS-Masken
- Problemloses Importieren von Stammdaten

Doch wer im Immobiliengeschäft Erfolg haben will, auf den warten weitere To Do's: Für Giorgetti hieß das, dass mit dem Lingner-System eine neuartige Akquisitionsdatenbank aus dem Hause rivera implementiert wurde, die alle relevanten Stammdaten an die Website liefert. Giorgetti-Mitarbeiter erhalten so unter anderem die Möglichkeit, Kundenkontakte minutiös zu verfolgen. Wer hat mit wem gesprochen, wie oft, wann, welche Vorlieben hat der Kunde? - Und so weiter.

Alles in allem steigern solche CMS-Lösungen natürlich nachhaltig den Unternehmenserfolg.

Und so ist es kein Wunder, das Real Estate Consulting mittlerweile einen richtigen Boom erlebt. Individuelle Internet- und Vertriebslösungen sind für die Branche essentiell. Auch Video-Anbindungen en vogue. Immer mehr Consulter bieten einen Filmdienst an, mit dem Häuser oder Wohnungen in bewegenden Bildern in Szene gesetzt werden. - Ein Trend, der sich durchsetzt. Mögen die Immobilien textuell noch so gekonnt und ausführlich beschrieben werden – bewegt und in Farbe dargeboten, sind sie beim Kunden ein Renner.

Zumal Pictures in Motion heute intelligent und user-freundlich in die Websites eingebunden werden können. Der Immobilien-Suchende ruft die Einstellungen einfach im Film Keyframe-genau auf. Und schon hat er detailgenaue Ansichten des Angebotes.

Es bleibt festzuhalten: Die Bandbreite intelligenter Internet-Marketing-Solutions wird immer länger. Fakt ist auch: Soll es mit der Kundschaft klappen, sind online-gestützte Service- und Salestools ein Muss. - - Gerade auch im Bau- und Immobilienbusiness.

Das Exklusiv-Interview:

Thema: „Die Besonderheiten des Luxemburger Immobilienmarktes und wie intelligente Kommunikationslösungen der Immobilienbranche helfen...“

Im Gespräch: Paul Feider, Chief Financial Officer des Luxemburger Bauunternehmens Félix Giorgetti.

-> Herr Feider, sagen Sie doch bitte den deutschen Lesern, was uns zum Wohnen nach Luxemburg treiben sollte?

Feider: Da gibt es gleich mehrere Gründe: Unser Land ist „open minded“. Heißt, wir sind offen gegenüber anderen Völkern, Sprachen, Kulturen. Der Luxemburger ist einfach kosmopolitisch. Hinzu kommt eine hohe Lebensqualität, eine erstklassige Infrastruktur, gepaart mit niedrigen Steuern. Das passt. Und nicht zu vergessen: Wir arbeiten wie die Deutschen, leben und fühlen aber wie die Franzosen. Für viele ist das eine durchaus attraktive Mischung.

-> Wie schätzen Sie den derzeitigen Immobilien-Markt im Herzogtum ein? - Geeignet nur was für Euro-Millionäre?

Feider: Ach, nein, so kann man das nicht sagen. Dennoch: Innovative, moderne Unternehmen haben den Weg nach Luxemburg gefunden. Denken Sie an Apple oder Amazon. Und mit Ihnen kommen Führungskräfte in das Land. Diese Leute erwarten einen gewissen Standard – und zwar zu Recht. Da zudem das Immobilienangebot knapp ist, ziehen natürlich die Grundstückspreise an. Vor diesem Hintergrund haben wir noch einige hausgemachte Probleme: Die Erschließung von Boden in Luxemburg ist umständlich und dauert unverhältnismäßig lange. Und außerdem greift der Staat in den Immobilienmarkt ein; sichert sich durch Steuerbegünstigungen Vorkaufsrechte auf Immobilien. Beides muss man kritisch beobachten. Insgesamt darf man aber sagen: Der Immobilienmarkt hierzulande ist durchaus mit der Situation in anderen europäischen Großstädten zu vergleichen.

-> Giorgetti ist durchaus unique. Inwieweit unterscheidet sich Ihr Haus von anderen Immobilien-Unternehmen?

Feider: Wir sind ein Privatunternehmen mit Geschichte. Vor über 50 Jahren fing Giorgetti mit dem Bauträgersgeschäft an. Heute sind wir im Hochbau, Tiefbau, Straßenbau und last but not least im Immobiliengeschäft. Bei Giorgetti bekommen sie alles aus einer Hand. In punkto Immobilien verweise ich auch gerne auf unser großes Reservoir an Grundstücken. Das honorieren die Kunden.

-> Félix Giorgetti setzt auf neue Medien. Sie haben sich von unseren Developern jüngst ein Immobilienportal entwickeln lassen. Wie kommt es an?

Feider: Die Lingner-Lösung (www.linger.com) hat uns wirklich nachhaltig geholfen. Die Besucherzahlen gehen deutlich nach oben. Die Plattform ist transparent, übersichtlich und es kann gezielt nach Informationen gesucht werden. Es gibt ein wirklich positives Fazit quer durch alle Abteilungen hindurch. Man kann sagen, dass mit Lingner das Internetportal zur Verkaufsplattform Nummer 1 im Hause Gio geworden ist.

-> Kurz nachgehakt: Gibt's durch das neue Portal weitere Zusatznutzen und mehr Kundenbindung?

Feider: Klares „ja“. Unsere dort ausgestellten Projekte erzielen jetzt noch mehr Aufmerksamkeit. Über die innovative neue Jobbörse erreichen uns zahlreiche qualifizierte Bewerbungen und vieles mehr.

-> Mit dem Immobilienportal wurde gleichzeitig eine neuartige Akquisitionsdatenbank aus dem Hause rivera (www.rivera-gmbh.de) verknüpft. - Wie schätzen Sie den betriebswirtschaftlichen Nutzen ein?

Feider: Nun, das wirklich Spannende ist, dass Geschäftsleitung und Kunde sich auf Augenhöhe begegnen, beide haben in punkto Preis und Verfügbarkeit der Objekte den gleichen Informationsstand. Außerdem gilt: Das Backoffice unserer Salesforce wird jeden Tag aktualisiert. Die rivera-Lösung macht die jeweiligen Kunden-Gespräche transparent. Die Kontakte werden gesammelt und lückenlos dokumentiert und erhalten so eine Historie. Das ist wirklich ein Meilenstein: Denn dadurch können ganz gezielte Marketingmaßnahmen durchgeführt werden. Und schließlich – auch das sei gesagt – gibt es durch rivera ein Mehr an Kundenservice. Kleines Beispiel: Bei uns werden alle Anfragen innerhalb von nur einer Woche erledigt.

-> Soweit die jüngste Vergangenheit bei Giorgetti. Geben Sie uns einen Ausblick, Herr Feider. Welche Bedeutung haben Immobilien-marktplätze wie der Ihrige in der Zukunft?

Feider: Diese Online-Lösungen werden immer wichtiger. Schauen Sie: Bevor der Kunde heute zu Giorgetti kommt, kann er sich über das Internet bereits detailliert über unser Haus informieren. Dadurch ist sein Kenntnis-Stand höher, er kann gezielte Fragen stellen. Künftig werden intelligente IT-Lösungen den Lebenszyklus von Immobilien managen und begleiten.

Auch das Kundenmanagement wird immer lückenloser dokumentiert und abgewickelt.

-> Klingt gut und dennoch: Muss sich Giorgetti – wie auch andere Unternehmen der Bau- und Immobilienbranche – um die Zukunft sorgen? Auch in Luxemburg gilt der demographische Faktor: Die Gesellschaften werden immer älter, Junge kommen nicht nach.

Feider: Schon, aber wir passen uns der Entwicklung an. Seniorenwohnungen beispielsweise liegen im Trend – dem tragen wir Rechnung. Hinzu kommt das Geschäft mit Renovierungen. Allein in Luxemburg gibt es rund 2000 Wohnungen, die in keinem guten Zustand sind. Mit Unternehmensbeteiligungen haben wir Vorkehrungen getroffen, um auch in diesem Markt erfolgreich zu sein. Aber auch vor dem Hintergrund des demographischen Faktors muss man sagen: Auch hier werden die Neuen Medien immer wichtiger, um sich dem Problem erfolgreich stellen zu können. Da schließt sich der Kreis.

-> Herr Feider, wir danken Ihnen für das Gespräch.

rivera GmbH
Am Sandfeld 17a
76149 Karlsruhe
Tel.: 0700 RIVERAGMBH
Fax: 0700 RIVERAFAX
E-Mail: info@rivera-gmbh.de

Die rivera GmbH ist am 21.12.2005 gegründet worden. Die Produktlinie rivera sowie das gesamte Team der rivera GmbH gibt es aber bereits seit April 2000.

Portrait

Die rivera GmbH hilft projektorientiert arbeitenden Firmen mit organisatorischer Kompetenz und praxisorientierter Software bei der Optimierung ihrer Abläufe. Die Weiterentwicklung unserer Produkte erfolgt strikt kundenorientiert. Dabei nutzen wir unsere Erfahrungen auf dem europäischen Markt und aus den verschiedenen Tätigkeitsbereichen unserer Kunden.

News-ID: 125985 • Views: 1744 (Stand: 06.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/125985/Zeitenwende-in-der-Immobilienbranche.html>