

INTERVIEW



ALOIS REIKERSDORFER
Remax Austria

Makler im System

SN: Welche Unterstützung bekommt der Franchisenehmer?

Reikersdorfer: Der Franchisenehmer ist Markennutzer, er profitiert von der Erfahrung und dem Know-how der Gesamtorganisation. Dazu kommt ein einheitlicher Auftritt nach außen, eine eigene Maklerschule, eine gemeinsame Homepage mit Objektpool sowie gemeinsame Werbung oder Sponsoring.

SN: Konkurrenzieren sich die Partner am gleichen Ort nicht untereinander?

Reikersdorfer: Der Immobilienmarkt bietet ein riesiges Dienstleistungspotenzial. Die Zielsetzung ist die flächendeckende Betreuung, die eine hohe Anzahl an Maklern notwendig macht. Nur 30 Prozent des Marktes sind erschlossen, es ist genug für alle da.

Immer mehr Makler treten unter einer gemeinsamen Marke einer internationalen Franchise-Kette auf dem Markt auf.

BERNHARD SCHREGLMANN

SALZBURG (SN). Aufmerksamsten Lesern der Immobilienseiten wird es nicht entgangen sein. Immer mehr Immobilienmakler bedienen sich nationaler oder internationaler Netzwerke, um ihre Objekte zu verkaufen, bzw. neue Kunden zu gewinnen. Eine immer stärkere Rolle spielen dabei internationale Franchise-Systeme, die zunehmend auch in Österreich Fuß fassen.

Sie bieten dem Makler Unterstützung, eine gemeinsame Marke samt Logo, Datenbanken und Netzwerke. Dafür muss der Makler einen Teil seiner Provisionen als Franchisegebühr abführen.

Internationale Franchise-Systeme liegen auch in Österreich im Trend, betont Alois Reikersdorfer von Remax Österreich (Remax ist die Abkürzung für Real Estate Maximum). „Menschen sind sehr mobil. Wir helfen regional, überregional und international. EU und Globalisierung machen daher internationale Systeme notwendig. Ein nur österreichisches System ist kein wirkliches Netzwerk. Weitere internationale Franchisesysteme werden folgen“, betont Reikersdorfer.

In Kanada, wo Remax seine Expansion begann, liegt der Marktanteil inzwischen bei 35 Prozent. Nach Meinung von Reikersdorfer hätten „unorganisierte“ Makler schlechtere Marktchancen: „Weniger Objekte, nur vor Ort (Problem bei Übersiedlungen), keine Bekanntheit.“ Deshalb eigne sich ein solches Franchise-System sowohl für etablierte Makler als auch für Neueinsteiger, „für erfahrene Makler mit Bereitschaft zur Zusammenarbeit und besserer Dienstleistung. Für Einsteiger, die Selbstständigkeit und

Freiheit wollen, eine ideale Möglichkeit den Beruf des Immobilienmaklers bei Remax zu erlernen.“ Das treffe aber nicht auf alle Systeme zu.

Zu den Großen der Branche zählen neben Remax noch Century 21 und Goldwell Banker. Solche Systeme hätten Vorteile und Nachteile, betont Reikersdorfer: „Markenbekanntheit und -aktivitäten schaffen Vertrauen beim Kunden. Eine starke Persönlichkeit, die eine starke Marke nutzt, hat schnellere Akzeptanz. Marke bedeutet eine riesige Chance und große Verantwortung. Genau das schätzen die Kunden.“

Zu den Nachteilen sagt er: „Die Verantwortung gegenüber der Gruppe erfordert genaues und diszipliniertes Arbeiten. Ein Teil der Provision ist für Marketing und Organisation zu bezahlen. Erfahrenen Maklern, die nicht durch unsere Schule gegangen sind, ist die Einhaltung der Regeln – speziell des Ehrenkodex – nicht immer angenehm.“

Dass selbst ein Ehrenkodex keine Garantie darstellt, räumt aber auch der Experte ein: „Auch wir können Fehler bei der Auswahl von Kollegen machen. Durch das Maklernetzwerk ist die Zusammenarbeit notwendig. Ungenauig-

keit, schlechte Dienstleistungen werden aber sehr schnell von den Kollegen erkannt. Personen, die sich nicht an die Regeln halten, werden von der Gruppe gemieden und dadurch ausselektiert. Verfehlungen führen zum Ausschluss aus der Organisation.“

Neben der Tatsache, dass jeder Franchisenehmer selbstständiger Makler mit Maklerprüfung sein muss, investiert Remax auch in die Weiterbildung. Seit 2006 wird eine Immobilienmaklerschule angeboten, die sowohl bestehenden Maklern als auch Quereinsteigern die Möglichkeit gibt, „den Beruf des Immobilienmaklers von der Pike auf zu erlernen und erfolgreich zu werden.“

Reikersdorfer: „Die Mitglieder von Remax in Österreich haben sich auf einen gemeinsamen Ausbildungsstandard geeinigt. Durch definierte Mindeststandards an fachlicher, rechtlicher und handwerklicher Ausbildung kann Remax die gleiche hochwertige Kompetenz in ganz Österreich anbieten.“

Die weiteren Pläne sind jedenfalls hochfliegend: „In den nächsten fünf Jahren benötigt Remax weitere 1000 Immobilienmakler. Durch die verpflichtende Absolvierung des Remax Immobilienkarriere-Modells können wir trotz enormer Expansion eine einheitliche Dienstleistungsqualität bieten“, betont Reikersdorfer.

Makeln im Franchising



Immer öfter kommen internationale Franchise-Maklersysteme in Österreich auf den Markt. Bild: SNSCHREGLMANN

KURZ GEMELDET

Messe

Vom 26. bis 29. Jänner werden rund 30.000 interessierte Besucher zur Häuselbauer-Messe im Grazer Messecenter erwartet. Mehr als 400 Aussteller präsentieren rund ums Bauen und ganz aktuell zum Thema „Energiesparen“ die neuesten Informationen und innovativsten Produkte. Das Angebotspektrum umfasst alle wichtigen Bereiche, die mit „Bauen“ in Verbindung zu bringen sind: Bauen, Renovieren, Grundbaustoffe, Dach,

Fenster und Türen, Innenausbau und Renovieren, Holzbau, Fertighäuser, Ausstattung, Haustechnik und Sanitär, Energie, u. v. m.

Immoeast

Die börsennotierte Immobilien-Tochter Immoeast hat im Rahmen eines Joint Ventures mit einem lokalen Immobilienentwickler sieben Objekte in der Prager Innenstadt erworben. Verkäufer des Portfolios mit einer Gesamtnutzfläche von 47.000 m² ist die tschechische

Großbank CSOB. Der Kaufpreis wurde nicht genannt. „Die Lage der meisten unserer neuen Objekte entspricht auf Wiener Verhältnisse umgelegt etwa dem Graben oder der Kärntner Straße in Wien“, sagt Vorstandsvorsitzender Karl Petrikovics: „Das CSOB-Portfolio war eine absolut einzigartige Gelegenheit, ein vergleichbares Immobilienpaket wird man in Prag mit Sicherheit kein zweites Mal mehr finden.“ Bis Mitte 2007 werden die Gebäude noch von CSOB gemietet.

Neue Gründerzeit

Immobilien in Königsberg gehören zu den teuersten Russlands

SALZBURG (SN, dpa). Als Ende der 1990er Jahre in Kaliningrad „in Wildwestmanier“ das erste Haus für ein Privatkunden gebaut wurde, war dort an gute Geschäfte nicht zu denken. Russlands gebeutelte Ostsee-Exklave lag wie gewohnt unter der großen Finanzkrise und Hyperinflation.

Seitdem hat sich viel geändert: Der Immobilienmarkt in der einst deutschen Stadt Königsberg sowie dem touristisch reizvollen Umland brummt. Es scheint, als wolle das Gebiet Kaliningrad sein Armenhaus-Image unter einer Gründerzeit-Welle begraben.

Sowjetisch triste Betonfassaden verschwinden plötzlich hinter Glas und Aluminium, auf Dachböden entstehen luxuriöse Lofts, spezielle Eigenheimviertel wuchern. Die Wohnungsnachfrage ist immens und übersteigt inzwischen das Angebot bei weitem.

Es ist vor allem Moskauer Geld, das den Bauboom im früheren Königsberg anheizt. Großbanken und Bauriesen planen daher Millioneninvestitionen.

Wurden 1998 in der Stadt Kaliningrad etwa 86.000 Quadratmeter Wohnraum gebaut, sind es in diesem Jahr fast drei Mal so viel. Besonders in nordwestliche Richtung wächst die Stadt rasant.

Auf den Leningrader Bezirk entfiel in den vergangenen

beiden Jahren jeweils etwa die Hälfte aller Wohnungsneubauprojekte. Ein Ende ist nicht in Sicht. Alle großen Kaliningrader Baufirmen sind mit Aufträgen auf Monate ausgelastet.

Aufschwung treibt die Immobilienpreise

Kaliningrad zählt inzwischen zu den teuersten Städten Russlands. Die Preise haben sich seit dem Jahr 2000 verdreifacht. In exklusiven Lagen kostet der Quadratmeter Wohnfläche etwa 1000 Euro.

Ausländer, die in Kaliningrad Wohnungen kaufen, sind noch die große Ausnahme. „Man lässt sich zu schnell abschrecken von bürokratischen Hürden“, sagt der Bauunternehmer Niemeier. Dabei lohne sich das Geschäft mit einem seriösen Partner.

Zwar dürfen Ausländer keinen Grund und Boden erwerben, sondern nur für maximal 49 Jahre pachten. Doch es gibt eine Option auf Verlängerung. Die Immobilie werde registriert. Und um die Rechtssicherheit stehe es heute viel besser als noch vor Jahren.

Innerhalb Kaliningrads schwanken die Preise stark. Ein kleines Siedlungshaus am Stadtrand aus ostpreussischen Zeiten ist kaum mehr unter 100.000 Dollar zu bekommen. Am teuersten sind Wohnungen in den alten Königsberger Villenvierteln

Amalienau und Marauenhof am Oberteich. Der Bauboom hat auch die Küstenorte Swetlogorsk (Rauschen) und Selenogradsk (Cranz) erreicht.

Die exklusivsten Immobilien der russischen Bernsteinküste liegen aber auf der Kurischen Nehrung. Selbst mitten in Nationalpark-Schutzzonen und bis direkt hinein in die sensiblen Dünenketten der berühmten Ostsee-Landzunge wachsen Ferienhäuser, Protesten von Umweltschützern zum Trotz.

Die Bauherren jener Edeldatschen, die samt drei Meter hohen Betonmauern und Überwachungskameras zwischen die alten hölzernen Fischerhäuser der Nehrungsdörfer gepflanzt werden, sitzen in Moskau. Und dort beginnt man Kaliningrad und seine Küste gerade erst als Geldanlage zu entdecken.



SKIHOTEL

Modern und doch der Tradition verpflichtet, so präsentiert sich das Skihotel Galzig in St. Anton am Arlberg (Tirol). Architekt Karl Fahrner und sein Team, die OFA Group, schufen mit diesem Hotelbau ein Haus, das sich vor allem durch die Werkstoffe Aluminium, Glas, Holz und Naturstein definiert. Zwei Obergeschosse und das ausgebauter Dach ruhen auf einer Pfosten-Riegel-Konstruktion aus Aluminium. Mit einer durchgängigen Alu-Glas-Fassade wurde das Erdgeschöß transparent und leicht geschaffen. Der Nordseite des Hotels verleihen schräg versetzte Erker aus Aluminium und Glas eine besondere Charakteristik. Bild: SNIENRICH SCHMID

HÖZL HUBNER
IMMOBILIEN
büros
andriviertel, attraktive und repräsentative büros:
fischer: 65m²-330m², ab €7.000/m²
stadtbüro: 150m²-500m², ab €8.000/m²
flughafenfläche, kontbüro 75m²+ legemöglichkeit €7.000/m²
geschäftsflächen
schallmoos, werbewirk. lage 133-400m² ab €9.000/m²
innbruckerbundesstr. 120m²-800m²
parkplätze vorgeplant, €9.000/m²
betriebsobjekte
siezenheim, 230m² büro, 240m² halle, beheizbar + optional 400m² halle
salzburg-süd, 2100m² halle/beheizbar 800m² büro und sozialräume, €4.05/m²
salzburg-mitte, 300m² büro + ausstellung, 540m² lager, werkstätte, garage
gewerbegrundstück
salzburg-süd, 5000m²-30.000m² €145.000
83 00 43-12
www.hh-immo.at