

IMMOBILIEN

Unterschiedliche Strategien, um konkurrenzfähig zu sein

Heinrich Thöns, 10. Juli 2004

"Unser Ziel ist nicht das schnell verdiente Geld. Wir setzen auf Kundenbindung durch Beratung. Wenn es für einen Kunden unvorteilhaft ist, ein Objekt zu verkaufen, raten wir davon ab", sagt Jan Gladigau, einer der Geschäftsführer der Hamburger Firma Gladigau Immobilien. Wie fast alle Immobilien-Unternehmen - kleine, mittlere und große - hat auch Gladigau eine Strategie entwickelt, um sich durch bestimmte Merkmale von anderen Wettbewerbern zu unterscheiden. Gladigau wird seit 1998 als Verwalter wie als Makler nach ISO 9002 zertifiziert. Ein Qualitätszertifikat, das jährlich überprüft wird und alle drei Jahre neu errungen werden muss.

"Ideen und Service sind unsere Erfolgsstrategien", sagt Wolfgang Philipp, Inhaber des kleinen Hamburger Unternehmens **Philipp Immobilien**. Kernpunkt sei es, das zu bieten, was kleine Kunden bei größeren Anbietern in der Regel nicht erhalten: Chefbetreuung, im Maklergeschäft durch Wolfgang Philipp, in der Verwaltung durch Ehefrau Anke Philipp. Die technische Betreuung stehe hoch im Kurs. Einmal jährlich erfolge ein Gebäudecheck durch eine Diplom-Ingenieurin und Architektin, die dem Unternehmen zur Verfügung stehe. Alle zwei Jahre überprüfe ein freier Versicherungsmakler alle Assekuranzverträge, ob der Schutz noch gegeben sei. Darüber hinaus bietet das kleine Unternehmen zum Beispiel Newsletter oder die jährlichen "Hamburger Immobilien-Gespräche" mit Notaren, Bankern oder Steuerberatern als Referenten.

Auf Beratung setzt auch Carl G. Grossmann, Geschäftsführer des Hamburger Unternehmens Grossmann & Berger. Er sei zufrieden, dass sich der Marktanteil im Bereich der gewerblichen Immobilien halte. Am Wohnungsmarkt sieht Mitgeschäftsführer Axel E. Kloth den Druck zu Veränderungen. Unerlässlich sei mehr Dienstleistung wie qualitativ hochwertiger Beratung.

Reinhard Greiffenberger, Geschäftsführer der Tochtergesellschaft GBG Hansegrund Immobiliengesellschaft, unterstreicht das Streben nach sich stetig verbessernder Beratungsqualität auch bei Vermietungen. Vor dem Hintergrund, dass Wohnungen wieder knapper werden, sieht er eine seiner Aufgaben darin, die Vermieter zu bewegen, marktgerechte Forderungen zu stellen. Auch wenn der Mietenspiegel Grenzen setze, müssten diese ja nicht rigoros ausgenutzt werden.