

Pressemeldung PROPSTER - Sonderwünsche bei internationalen Immobilienkäufern



PROPSTER
DER SONDERWUNSCH MEISTER



Sonderwünsche bei internationalen Immobilienkäufern

Wien, 3. Juli 2019 - Immobilien werden vielerlei genutzt. Neben der Nutzung als Büro, Geschäftsfläche, Lager oder Wohnung gibt es für Außenstehende eine noch weniger offensichtliche Form der Nutzung - nämlich die der Anlage.

Nicht erst seit der Wirtschaftskrise 2008 gilt diese Form der Wertanlage als

besonders beliebt. Die Immobilienpreise in Österreich sind seit dem Jahr 2000 durchschnittlich um 5,6% jährlich gestiegen. Damit schlägt ein Immobilieninvestment die aktuelle und auch durchschnittliche, österreichische Inflation um ein Vielfaches - und das bei einem überschaubaren Risiko. Aus diesem Grund ist das Investieren in heimische Immobilien nach wie vor eine lohnende Anlage. Kein Wunder, dass nicht nur österreichische Anleger in sogenanntes „Betongold“ investieren. Auch internationale Anleger hat es längst auf den hiesigen Immobilienmarkt verschlagen.

Werterhalt und Wertsteigerung einer neuen Immobilie durch Ausstattung

Unsere Erfahrung zeigt, dass Anleger, die an dem Erwerb eines Neubauobjekts interessiert sind, im allgemeinen weniger Sonderwünsche äußern. Wenn man sich in die Lage des Anlegers versetzt, muss aber klar sein, dass für ihn der Werterhalt und die Wertsteigerung des Objekts oberste Priorität genießen. Dies ist ab diesem Zeitpunkt vor allem durch die richtige Wahl der Ausstattung möglich. Ein Immobilien-Objekt kann durch Investition in hochwertiges Parkett, Armaturen, Sanitärinstallationen, Bäder oder eine Marken-Küche enorm aufgewertet werden.

Dadurch können einmalig bezahlte Aufpreise zu besserem Werterhalt und sogar höheren Mietpreisbewertungen eines Objekts führen. Mit PROPSTER können Anleger ganz bequem wie in einem Onlineshop die gewünschte Ausstattungsvariante hinzufügen, welche am besten zum Objekt und dessen geplanten Werterhalt passt.

Mit PROPSTER ist es für den Anleger zum Beispiel ein leichtes den Standardlaminatboden durch ein edles Weitzer Parkett auszutauschen. Pro Gewerk sollten aus Erfahrung vier bis sechs Alternativen vorhanden sein, um einen optimalen Entscheidungsprozess zu gewährleisten. Welche Alternativen das sind, wird jeweils direkt vom Bauträger oder Projektentwickler entschieden. Auf Wunsch gestaltet PROPSTER auch eine zum Projekt passende Bau- und Ausstattungsbeschreibung mit diversen Alternativprodukten.

Oftmals schwierige Terminkoordination für internationale Anleger

Bemusterungstermine für die Produktauswahl gestalten sich für heimische Anleger relativ einfach. Für internationale Anleger kann die

Terminkoordination zu einer echten Herausforderung werden. Je weiter der Käufer vom Terminort entfernt ist, desto schwieriger wird es sich Zeit für den Prozess zu nehmen. Auch aus diesem Grund ist es für Anleger oft sehr angenehm diesen Prozess online von ihrem Laptop aus durchführen zu können. Mit PROPSTER wird genau das möglich.

Gebrochene Kommunikationskanäle

Internationale Investoren leiden oft, wenn es bei der Kommunikation hakt. Schließlich können diese nicht einfach in die U-Bahn steigen und im Projektbüro vorbeischaun. Viele Bauträger und Projektentwickler vertrauen (bisher ausschließlich) auf mittlerweile veraltete Dienste wie E-Mail und Telefon. Auch wenn diese Formen des gegenseitigen Austausches natürlich noch immer notwendig sind, gibt es die Möglichkeit eine zeitgemäße Plattform für die Kommunikation zu nutzen. Bei PROPSTER erwartet Wohnungskäufer ein kinderleichtes Kundenmanagement-System, mit dem man nicht nur mit dem Käufer in Kontakt treten kann, sondern auch Gesprächsnotizen machen, oder Aufgaben intern an Kollegen weitergeben kann. So weiß jeder Mitarbeiter stets auf einen Blick, was bereits mit welchem Kunden besprochen wurde und diese Information bleibt nicht im den Untiefen eines E-Mailpostfachs verborgen. Die PROPSTER Plattform ist daher in Kürze auch in englischer Sprache verfügbar.

Dokumentation, News und Baufortschritt

Wie hält man einen Kunden über den Baufortschritt auf dem Laufenden? Wie kommuniziert man News von der Baustelle? Gibt es einen virtuellen Ort für die Speicherung der rechtlichen Dokumente? Man könnte natürlich eine Vielzahl an E-Mails versenden, um die gewünschten Informationen an die Kunden weiter zu geben. Uns ist allerdings aufgefallen, dass internationale Kunden vor allem die nachfolgend erklärten Features bei PROPSTER sehr wichtig ist. In der Dokumentenablage von PROPSTER findet der Anleger seine Grundrisse, Verträge, Pflegehinweise und noch viel mehr. News über das Projekt sowie der Baufortschritt können jederzeit vom Käufer ganz einfach über die Plattform abgerufen werden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der Bauträger oder Projektentwickler mit PROPSTER nur einen Bruchteil seiner bisherigen Zeit mit Kommunikation, Organisation und Dokumentation beschäftigt ist. Das spart Aufwand und Ressourcen. Für den nationalen und sogar auch

internationalen Anleger bieten sich zahlreiche Vorteile, die einen Nutzen stiften und gleichzeitig die Kundenbindung stärken.

DI Markus Brandstätter, Geschäftsführer der Rustler Immobilienentwicklung GmbH nach knapp 2 Jahren mit PROPSTER: *Die Rustler Immobilienentwicklung hat lange versucht, unseren Kunden Alternativen als Sonderwünsche so präzise wie möglich anbieten zu können, ohne dass damit viel Zeit verloren geht. Da wir mit unseren Projekten stetig wachsen und unser derzeitiges Bauvolumen knapp über 25.000m² beträgt, brauchen wir eine sichere Lösung für unsere Käufer, welche sowohl Anleger als auch Eigennutzer sind. Mit PROPSTER haben wir eine sehr gute, kompetente Lösung gefunden, damit unsere Kunden sich bequem über alle Alternativen an Produkten, informieren und gleichzeitig eine gezielte Preisübersicht auf einen Blick erlangen können. Rustler bietet zusätzlich die Möglichkeit an, dass neben der Begutachtung der „Onlineprodukte“, auch ein Großteil der Produkte in unseren Schauraum oder in unseren mobilen Wohnraumcontainer angesehen werden können. Unsere Kunden vermitteln uns sehr positiven Zuspruch und das bestätigt uns, dass wir mit PROPSTER die richtige Innovation getroffen haben.*

Finden Sie Fotomaterial vom Konfigurator und dem Team: [hier](#)

Über PROPSTER - der Sonderwunsch Meister:

Binnen kürzester Zeit hat es PROPSTER - der Sonderwunsch Meister geschafft eine ganzheitliche Abwicklung von Sonderwünschen bei Wohnprojekten und auch Büroprojekten anzubieten. Kern der Geschäftsidee ist es, sowohl für Immobilienentwickler und Bauträger als auch für Wohnungskäufer ein einheitliches Tool zur Kommunikation, Organisation und Dokumentation zu schaffen, das sämtliche Anforderungen und Wünsche beider Seiten einfach und übersichtlich erfüllt.

Mittlerweile hat PROPSTER - der Sonderwunsch Meister bereits über 40 Kunden im deutschsprachigen Raum, Tendenz stark steigend. Über 140 Projekte ergeben mehr als 6800 Wohn- und Büro-Einheiten nach nicht einmal zwei Jahren – diese beeindruckende Zahl und vor allem auch das durchweg positive Feedback aus der Baubranche lässt vermuten, dass Zahradnik mit seinem Unternehmen ins Schwarze getroffen hat.

Weitere namhafte Kunden und Projekte sind unter anderem: 6B47 Real Estate Investors, Rustler Real Estate Experts, IC Development, CROWND Estates, Diamona & Harnisch, ELK Haus, Park Immobilien, Guggenberger, SORAVIA Group, ARE Development und Stix & Partner.