



In der
Zentralschweiz
zu Hause.

Newsletter

Juli 2008

Autor:



Thomas Winiger
Telefon 041 317 05 50
thomas.winiger@redinvest.ch

Umfirmierung von Tochterfirmen in Redinvest

Noetzli Immobilien AG wird Redinvest Immobilien AG Stans

Die zur Redinvest Luzern gehörende Noetzli Immobilien AG firmiert ab Juli 2008 als Redinvest Immobilien AG. Die Umbenennung erfolgt gleichzeitig mit dem Umzug der Noetzli Immobilien AG von Hergiswil nach Stans. Dort kann sie im Geschäftshaus Riedenmatt neue Büroräumlichkeiten an verkehrsmässig bester Lage beziehen. Damit kann dem Bedürfnis nach mehr Bürofläche und einem Standort im Herzen von Nidwalden entsprochen werden. Die Kontinuität der Werte, welche bisher gelebt, geschaffen und betreut wurden, gehen in die neue Firma über – ebenso wie das gesamte Team – mit dem Blick in eine spannende Zukunft.

Retim Immobilien AG wird Zweigniederlassung der Redinvest Immobilien AG Sursee

Auf den gleichen Zeitpunkt wird die bisher ebenfalls zur Redinvest Luzern gehörende Retim Immobilien AG, mit Sitz in Schötz, in Redinvest Immobilien AG umbenannt. Sämtliche Mitarbeitenden werden ab Juli 2008 in Schötz auch unter neuem Namen und als Zweigniederlassung der Redinvest Immobilien AG Sursee für die treue Kundschaft aktiv tätig sein. Das Personal konnte sogar noch um einen qualifizierten Fachmann erweitert werden. Durch diesen Zusammenschluss können die Immobilien-Dienstleistungen zum Vorteil der Kunden noch effizienter und umfangreicher angeboten werden.

Stärkung der Marke «redinvest»

Für die betroffenen Gesellschaften ändert sich ansonsten nichts. Vielmehr ist die Umfirmierung Teil einer neuen Markenarchitektur. Damit wird eine erkennbare Identität unter der einheitlichen Marke «redinvest» und ein wichtiger Integrationsschritt erreicht. So wird mit dem Namenswechsel das prägnant schwarz-blaue Redinvest-Logo künftig überall zu sehen sein. Die Vorteile der regionalen Nähe bleiben erhalten. Auch unter dem neuen, einheitlichen Auftritt behält die optimale Erbringung all unserer Dienstleistungen im Interesse unserer Kunden weiterhin obersten Stellenwert. Alle Redinvest-Firmen werden auch in Zukunft zuverlässige und zielorientierte Partner und Lösungsanbieter sein.

Redinvest Immobilien AG Luzern – Stans – Sursee – Schötz

Stark genug, um alle Ihre Bedürfnisse rund um die Immobilie abzudecken - aber nach wie vor schlank genug, um uns persönlich darum zu kümmern. Mehr Informationen über unsere Unternehmen finden Sie auch unter www.redinvest.ch

Redinvest Immobilien AG

Guggistrasse 7
6002 Luzern
Telefon 041 317 05 00
Fax 041 317 05 01
luzern@redinvest.ch
www.redinvest.ch

Autoren:

Thomas Peter
Telefon 041 317 05 00
thomas.peter@redinvest.ch



Andreas Grebhan
Telefon 041 632 53 53
andreas.grebhan@redinvest.ch

Redinvest Immobilien AG**Luzern**

Guggistrasse 7
6002 Luzern
Telefon 041 317 05 00
Fax 041 317 05 01
luzern@redinvest.ch
www.redinvest.ch

Stans

Riedematt 2
6371 Stans
Telefon 041 632 53 53
Fax 041 632 53 50
stans@redinvest.ch
www.redinvest.ch

Kostenlos für Wohneigentümer: IMMOBILIEN-CHECKUP

Beim Verkauf Ihres Einfamilienhauses oder Ihrer Eigentumswohnung zahlt sich der Beizug eines Experten in jedem Fall aus. Nutzen Sie deshalb unseren kostenlosen Immobilien-Checkup: Damit beurteilen unsere Spezialisten die Verkaufschancen Ihres Wohneigentums und bewerten dessen Marktwert mit professionellen Instrumenten modernster Technologie.

Die Immobilien-Checkup-Struktur

1. Einleitung / Hinweise

Der Immobilien-Checkup ist nicht mit einer Standort-/Marktanalyse oder einer ausführlichen Schätzung zu verwechseln. Er stellt vielmehr eine Beurteilung dar, welche im Rahmen jeder Akquisition eingesetzt wird.

2. Qualitative Beurteilung

Lage

- Aussagen zur Qualität der Makrolage (Gemeinde im regionalen Kontext, Region)
- Aussagen zur Qualität der Mikrolage (Gemeinde, Quartier, Nachbarschaft)

Objekt

- Bausubstanz (Renovationsbedarf)
- Nutzungsmöglichkeiten (bestehende Nutzung, Ausbau oder allenfalls Reduktion)
- Potenzial (Ausbau, Erweiterung, Umnutzung, Abparzellierung)

Marketing

- Grösse der Zielgruppe (Liehaberobjekt mit kleiner Zielgruppe vs. gängiges Objekt mit grosser Zielgruppe)
- Verfügt das Objekt über Besonderheiten, welche verkaufsfördernd sein können oder können solche geschaffen werden?
- Welches Image hat das Objekt (begehrt, schon lange leerstehend, bereits erfolglos auf dem Markt)?
- Besteht ein Zeitdruck für den Verkauf?
- Bestehen besondere Eigentumsverhältnisse?
- Verschiedenes

3. Quantitative Beurteilung

Hier wird eine Beurteilung des voraussichtlich zu erzielenden Verkaufspreises vorgenommen. Nebst unseren hervorragenden Marktkenntnissen dient uns das hedonische Schätzungstool WUPNET von Wüest und Partner als Hilfsmittel zur Ermittlung des realistischen Marktwertes.

4. Vorgehensvorschlag

Eine sorgfältige Aufbereitung wirkungsvoller Marketinginstrumente sowie die Führung des Verkaufsprozesses durch eine erfahrene Fachperson trägt entscheidend zum Verkaufserfolg bei.

Wieso ein professioneller Makler?

Er verkauft jeden Tag Wohneigentum, im Gegensatz zu Privaten, welche dies in der Regel nur wenige Male im Leben tun.

- Er verfügt über eine fundierte Ausbildung.
- Er kann für den Verkauf eine erfolgversprechende Marketingbasis legen: SWOT-Analyse, Segmentierung, Positionierung, USP-Definition.
- Er ist geübt im Umgang mit Marketinginstrumenten: Mediaplanung, Marktplätze, Printmedien, Direct Marketing usw.

Autor:

Thomas Häfliger
 Telefon 041 984 01 21
 thomas.haefliiger@redinvest.ch

Gibt es gute und schlechte Lagen für Wohnbauten?

Ja, die gibt es, aber viel seltener als man glaubt. Oft ist die Lage nicht per se schlecht, sondern sie wird dies erst mit dem Bau des falschen Objektes bzw. eines falsch gelagerten Wohnangebotes.

Die drei allerersten Fragen, welche noch vor dem ersten Planungsstrich zu stellen und genauestens zu klären sind, lauten:

- Wer möchte an dieser Lage wohnen?
- Welche Anforderungen an das Gebäude hat diese Ziel-Gruppe?
- Über welche Kaufkraft verfügt diese Ziel-Gruppe?

Noch heute wird allzu oft ein Baukörper nach Grundstückgeometrie und den Bestimmungen der örtlichen Bauordnung geplant und die sich ergebende Wohnfläche nach planerischen Kriterien in grössere oder kleinere Wohneinheiten aufgeteilt, welche schliesslich auf den Markt gebracht werden. Wird dann die Ziel-Gruppe verfehlt, ist es im Nachhinein äusserst aufwendig, manchmal sogar gar nicht mehr möglich, das Angebot dem Bedarf anzupassen. In diesem Fall wurde erst mit dem falschen Objekt eine schlechte Lage geschaffen.

Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Fischer

Mit der Überbauung Oberdorf in Reiden hatten wir die Gelegenheit, ein Projekt von Beginn an zu begleiten. Aus der von uns erstellten Marktanalyse haben wir Aufschluss darüber erhalten, wer diese Lage sucht, welche Ansprüche diese Zielgruppe hat und in welchem Preissegment diese Mietwohnungen liegen sollten. Diese Erkenntnisse sind dann in die Planung eingeflossen. Das Produkt konnte massgeschneidert werden.

Als nächstes galt es, das Vermarktungskonzept zu entwickeln. Auch hier ist zu beachten: Die Botschaft muss vom Empfänger verstanden werden, nicht vom Sender! Warum ist die Speisekarte in der Pizzeria in Rimini in Deutsch und in Englisch geschrieben? Weil der Koch diese Sprachen spricht? Was in vielen Branchen längst eine Selbstverständlichkeit ist, sollte auch bei Immobilien konsequent Anwendung finden. Beim erwähnten Projekt in Reiden haben wir uns bewusst an ein modernes (aber nicht nur junges!) Publikum gerichtet. Die Wohnungen wurden über einen aufwändig gestalteten Internetauftritt angeboten. Auf Herstellung und Streuung von Vermietungsunterlagen in Papierform konnte weitestgehend verzichtet werden. Mittels Visualisierungen und einem virtuellen Rundflug über das geplante Quartier konnte sich der Interessent einen guten Eindruck über das fertige Produkt sogar schon vor Baubeginn verschaffen.

Aufmerksamkeit erhält man mittels speziellen Aktivitäten. Beim Projekt in Reiden wurde bereits beim Spatenstich auf Publizität geachtet: Die Spaten wurden von Fallschirmspringern auf das Baugrundstück gebracht. Bei der ersten Rohbaubesichtigung konnten mit der Figur «Murmi» die gesuchten Familien zu einem Besuch motiviert werden. Die Lancierung der dritten Bauetappe geschah mit einer vielbeachteten Autogrammstunde mit dem Nationalspieler Marco Streller im Vorfeld der heurigen Fussball-EM. Alle diese Events fanden Eingang in den redaktionellen Teil der gewünschten Medien.

Dank dem ständigen Dialog zwischen Bauherrschaft (Investor), Planer und uns als Vermarkter sowie einer konsequent zielgruppengerechten «Zubereitung» konnte die ideale Balance zwischen Rahmenbedingungen und Produkt gefunden werden, so dass die Vermietung dieser 62 Wohneinheiten in einem nicht nur einfachen Marktumfeld sehr erfolgreich läuft.

Manch ein Interessent wird sich nicht zuletzt deshalb für eine dieser Wohnungen entschieden haben, weil er den Eindruck gewonnen hat: **Welch gute Lage!**

Verschaffen Sie sich ein Bild unter www.oberdorf-reiden.ch.

Redinvest Immobilien AG

Sursee

Christoph-Schnyder-Strasse 48
 6210 Sursee
 Telefon 041 926 70 50
 Fax 041 926 70 55
 sursee@redinvest.ch
 www.redinvest.ch

Schötz

Luzernerstrasse 11
 6247 Schötz
 Telefon 041 984 01 21
 Fax 041 984 01 20
 schoetz@redinvest.ch
 www.redinvest.ch

In eigener Sache



Karin Brun



Denise Meier



Claudia Lustenberger



Christian Troxler



Gabriela Nick

Herzlich Willkommen bei der Redinvest Immobilien AG Luzern

Am 13. Mai 2008 ist **Karin Brun**, wohnhaft in Ebikon, als Verstärkung im Bereich der technischen Immobilienbewirtschaftung mit einem 60%-Pensum in unsere Firma eingetreten. Die 45jährige, erfahrene Immobilienfachfrau war während ihrer bisherigen beruflichen Laufbahn bei verschiedenen Immobilienfirmen in Luzern und Agglomeration tätig. Sie erlangte bereits 1993 den eidgenössischen Fachausweis als Immobilienbewirtschafterin.

Seit Mitte Mai 2008 ergänzt die 40jährige Littauerin **Denise Meier** das Team der Telefonzentrale/ Empfang mit einem 60%-Pensum. In ihrer Tätigkeit bringt die versierte Telefonistin reiche Erfahrung mit. Sie hat das Flair, unsere Kundschaft auch in hektischen Situationen zuvorkommend zu beraten und passt daher bestens in unser bereits eingespieltes Empfangs-Team.

Nach einem längeren Sprach- und Ferienaufenthalt in Australien trat die in Ebikon wohnhafte **Claudia Lustenberger**, 27jährig, am 2. Juni 2008 in das Immobilien-Bewirtschaftungsteam von Andreas Baumann ein. Sie hat bereits einige Jahre in dieser Branche gearbeitet, gute Erfahrungen gesammelt und im Herbst 2005 den eidg. Fachausweis als Immobilienbewirtschafterin erlangt.

Wir heissen Karin Brun, Denise Meier und Claudia Lustenberger bei uns in Luzern herzlich Willkommen und freuen uns auf eine tolle Zusammenarbeit.

Herzlich Willkommen bei der Redinvest Immobilien AG Schötz

Seit Anfang Juni 2008 ist **Christian Troxler**, welcher bereits von März 2001 bis August 2005 bei der Retim Immobilien AG in Schötz arbeitete und der Kundschaft bestens bekannt ist, wieder bei uns tätig. Er hat in den letzten Jahren mit dem eidg. Fachausweis für Immobilienbewirtschafter und dem eidg. Diplom als Immobilien-Treuhänder ein grosses Fachwissen erworben. Christian Troxler wird den Bereich Immobilienbewirtschaftung der Redinvest Schötz leiten und die Stellvertretung des Niederlassungsleiters wahrnehmen. Welcome back!

10 Jahre bei der Redinvest Immobilien AG Sursee

Am 16. August 1988 trat **Gabriela Nick** die Lehre als kaufmännische Angestellte bei der Redinvest in Sursee an. Nach erfolgreichem Abschluss der Lehre konnte sie als kaufmännische Sachbearbeiterin weiterbeschäftigt werden. Seither dürfen wir auf ihre wertvollen Dienste zählen. Sie wird von unserer Kundschaft wie auch von den Mitarbeitenden als kompetente Fachkraft geschätzt. Wir danken Gabi für ihre geleistete Arbeit und wünschen ihr auch weiterhin alles Gute.

redinvest

Redinvest Immobilien AG

Luzern
Guggistr. 7
6002 Luzern
Telefon 041 317 05 00
Fax 041 317 05 01
luzern@redinvest.ch
www.redinvest.ch

Stans
Riedenmatt 2
6371 Stans
Telefon 041 632 53 53
Fax 041 632 53 50
stans@redinvest.ch
www.redinvest.ch

Sursee
Christoph-Schnyder-Str. 48
6210 Sursee
Telefon 041 926 70 50
Fax 041 926 70 55
sursee@redinvest.ch
www.redinvest.ch

Schötz
Luzernerstr. 11
6247 Schötz
Telefon 041 984 01 21
Fax 041 984 01 20
schoetz@redinvest.ch
www.redinvest.ch

redinvest

Redinvest Finanz
und Verwaltungs AG

Luzern
Guggistr. 7
6002 Luzern
Telefon 041 317 05 50
Fax 041 317 05 51
info@redinvest.ch
www.redinvest.ch

casag

Casag Immobilien AG

Luzern
Guggistr. 7
6002 Luzern
Telefon 041 317 05 80
Fax 041 317 05 81
info@casag-immobilien.ch
www.casag-immobilien.ch