

Tatort: Immobilienbranche – Delikt: Beratungsdiebstahl, so lautete der Titel des ersten Blaue-Lagune-Dialogs, der im LISI-Haus in Vösendorf stattfand. Die Blaue Lagune, der weltweit größte Fertighauspark, hat sich als Beratungszentrum etabliert. Jährlich strömen an die 150.000 Besucher herbei, um sich bei den rund 100 Anbietern von Fertighäusern zu informieren. Auf der Suche nach ihrem Traumhaus wird die Beratungskompetenz der Mitarbeiter sehr intensiv genutzt. Jeder dritte Private entscheidet sich letztlich für ein Fertighaus. Mittlerweile berät das Team der Blauen Lagune in Kooperation mit Remax auch bei der Grundstückssuche. Finanzierungs- inklusive Förderungskonzepte – Neubau und Sanierung – das richtige Energiekonzept etc., Beratungsthemen, die mittlerweile selbstverständlich sind. Doch wie auch bei Sportartikelherstellern, Baumärkten und ebenso in der Immobilienbranche wird eine persönliche Beratung zwar gern in Anspruch genommen – bestellt wird dann aber übers Internet oder bei der Konkurrenz. Wäre eine Abschlagszahlung nach einer Beratung die Lösung, wenn der Kunde nicht kauft? Ein kniffliges Thema, das in der hochkarätig besetzten Diskussionsrunde zum Teil heftig, aber auch sehr unterhaltsam, erörtert wurde.

Anton Bondi de Antoni, Bondi Immobilien-Consulting, Johannes Pesendorfer, pumar Architekten, Martin Sabelko, CBRE Global Investors, und Christian Wagner, Christian Wagner & Partner Reals Estate, haben selbstverständlich höchst unterschiedliche Ansätze, wie sie ihr Geschäft machen. Ebenso unterschiedlich stand die Runde zum Thema Beratungsdiebstahl. Für Christian Wagner ist Beratung die tägliche Praxis: „Ich versuche natürlich, jeweils vorab mit meinen Kunden zu klären, in welchem Umfang und was sie konkret brauchen, und das festzulegen.“

Erich Benischek, Eigentümer der Blauen Lagune, bestätigt die rege Nachfrage des LISI-Hauses und räumt gleichzeitig ein: „Natürlich, die Menschen wollen heutzutage ganz genau wissen, wie etwas funktioniert.“ Doch er ist davon überzeugt, dass eine kompetente Beratung das Um und Auf für den Erfolg des Fertighausparks ist.

KNOW-HOW SICHERN – ABER WIE

BEIM ERSTEN BLAUE-LAGUNE-DIALOG TRAFEN IMMOBILIEN-EXPERTEN, ARCHITEKTEN UND VERTRETER DER FERTIGHAUSBRANCHE ZUSAMMEN, UM DIE AKTUELLE SITUATION IN PUNCTO BERATUNG ZU DISKUTIEREN. FAZIT: WER GUT IST, WIRD AUCH NICHT BEKLAUT.

TEXT: GISELA GARY

Kompetenz und Professionalität sind die Erfolgsfaktoren der Zukunft – ist sich die Diskussionsrunde einig: Christian Wagner, Anton Bondi de Antoni, Martin Sabelko und Johannes Pesendorfer beim 1. Blauen-Lagune-Dialog im LISI, dem Sieger des Solar Decathlon 2013



Foto: Blaue Lagune

IDEEN WERDEN GEKLAUT

Architekt Pesendorfer kennt die Situation, ein gutes Gespräch mit einem potenziellen Bauherrn, ein paar Tipps individuell aufs Grundstück – und schon erhält der Bauherr in spe eine perfekte Beratung. Ärgerlich, wenn der Kunde dann zu einem anderen Planer geht und die beiden Planer gegeneinander ausspielt. „Vor allem junge Architekten haben meist nur private Auftraggeber und sind dann enttäuscht, wenn der Kunde woanders planen lässt. Doch Lehrgeld zahlt man nur am Anfang. Wir verlangen Pauschalen, die Erstberatung ist gratis, aber ab dem Grundriss zahlt er. Wenn er mit uns baut, wird das Grundrisshonorar gutgeschrieben.“

Auch Bondi nimmt das Thema sportlich und zeigt sich selbstbewusst: „Wir bieten ein Rundumpaket. Meine Kunden wissen mein Know-how und meine Erfahrung zu schätzen und sie wissen auch genau, dass

das etwas kostet. Aber gute Ideen werden geklaut, natürlich – aber wo ist das Problem? Immobilien sind öffentlich, jeder kann sehen, wie etwas gelöst wurde.“

Wagner wirft dagegen ein, dass vor allem Private nichts für die Dienstleistung bezahlen möchten – dass es hier noch an Bewusstsein fehlt. Doch hier kann nur kompetente Überzeugungsarbeit fruchten, ist Bondi überzeugt. Martin Sabelko meint, dass das Thema Beratungsdiebstahl auch rechtlich nicht in den Griff zu bekommen ist: „Eine Dienstleistung einzuklagen ist schwierig. Solange es ‚in‘ ist, den anderen austrutschen zu lassen, Geiz geil ist und wir das noch dazu akzeptieren, wird sich nichts ändern.“

„In der Anbahnungsphase werde ich aber einen ‚Beratungsdiebstahl‘ nicht verhindern können – man muss eben von Anfang an überzeugend auftreten“, so Bondis Fazit.