



Revolution für Bauträger: Sinus-Milieus® bieten optimale Kundenansprache

Wien, 19. Juli 2016 – Die Immobilien-Profis von RE/MAX Solutions setzen in der Vermarktung ab sofort auf eine in Österreich einzigartige Kooperation mit dem Markt- und Meinungsforscher INTEGRAL. Durch die Anwendung der Sinus-Milieus® können Immobilienprojekte endlich zielgruppenspezifisch positioniert und die entsprechenden Kundengruppen optimal angesprochen werden.

Bauträger & Entwickler als primäre Zielgruppe

Mit der neuen und bis dato einzigartigen Milieu sensiblen Kundenerfassung richtet sich RE/MAX Solutions vor allem an Bauträger und Immobilienentwickler. Mit der Anwendung von Sinus-Milieus® auch in der Immobilienbranche spannt RE/MAX Solutions einmal mehr den Bogen von der Analyse über die Beratung bis hin zum Vertrieb. Bauträger und Entwickler werden so schon beim Immobilien-Ankauf umfassend beraten, damit ihre Projekte für den Endkunden optimal positioniert werden können. Im weiteren Prozess werden die Planungsvorgaben exakt auf die Zielgruppe abgestimmt und das Käuferlebnis für den Kunden perfekt gestaltet. Damit sollen Verwertungszeiträume verkürzt werden, Risiken reduziert und letztlich die Rentabilität des Projekts erhöht werden.

Strategische Landkarte als Marketinginstrument

Sinus-Milieus® gruppieren Menschen und Verbrauchersegmente in 10 verschiedene Zielgruppen mit ähnlichen Auffassungen, Lebens-, Konsum- und Arbeitsweisen. In der so entstehenden strategischen Landkarte können Dienstleistungen, Produkte, uvm. positioniert und konkrete, umsatzfördernde Maßnahmen abgeleitet werden. *„Mit den Sinus-Milieus® versteht man, was die Menschen bewegt und wie sie bewegt werden können. Sie liefern ein wirklichkeitstreuendes Bild der real existierenden Vielfalt in der Gesellschaft, indem sie die Grundorientierungen der Menschen, ihre Werte, Lebensziele, Lebensstile und Einstellungen genau beschreiben“*, gibt Mag. Sandra Cerny, Projektleitung bei INTEGRAL, die Erklärung für die zukünftige Nutzung auch in der Immobilienvermarktung.

Individuelle Werthaltungen für Immobilienverkauf nutzen

Dass innovative Wege in der Immobilienvermarktung gefragt sind, zeigte das große Interesse an der Produktpräsentation des Milieu-sensiblen Beratungs- und Vertriebsmodell im Wiener Looshaus. *„Sinus-Milieus® bieten eine perfekte Grundlage, um Immobilienprojekte optimal planen und anbieten zu können“*, so der geschäftsführende Gesellschafter von RE/MAX Solutions Ing. Mag. Christian Probszt, MA und ergänzt: *„Unsere langjährige Erfahrung in der Immobilienbranche zeigt, dass wir mit diesem grundlegend neuen Dienstleistungsangebot voll am Puls der Zeit liegen.“*

Mehr Sicherheit für den zukünftigen Verkaufsprozess

Stefan Reichlin-Meldegg, verantwortlich für Vertrieb und Verkauf bei RE/MAX Solutions, ist überzeugt, mit Milieu-sensibler Beratung den Bauträgern und Immobilienentwicklern mehr Sicherheit für zukünftige Verkaufsprojekte bieten zu können: *„Es ist nun möglich, die individuellen Bedürfnisse abzustecken und festzulegen, was den zukünftigen Immobilienbesitzer glücklich macht. Denn wir berücksichtigen nicht nur demographische Merkmale wie Alter, Familienstand, Haushaltsgröße und verfügbares Einkommen, sondern*

