

aktuell

Ausgabe 1|18

Elektromobilität

Auch bei Redinvest ein aktuelles Thema



Michael Eiholzer
Mitglied Geschäftsleitung
Mitinhaber
T 041 926 70 59
michael.eiholzer@redinvest.ch

Redinvest Sursee

Die Autobranche ist weltweit in Bewegung, was durch den starken Anstieg des Marktanteils der Elektrofahrzeuge am Neuwagenmarkt verdeutlicht wird. Auch in der Schweiz erreichen die Neuzulassungszahlen jedes Jahr neue Rekordwerte. Viele grosse Automobilhersteller haben in den vergangenen Jahren umfassende Elektromobilitätsstrategien entwickelt und sind daran, ihre Konzepte zur Elektrifizierung umzusetzen.

Welchen Einfluss hat diese Entwicklung auf die Bewirtschaftungstätigkeit der Redinvest und nicht zuletzt auf Sie als Investor oder Privatperson? Die Elektrofahrzeuge müssen regelmässig geladen werden und eine passende Infrastruktur muss vorhanden sein. Die Mehrheit der Ladevorgänge wird zukünftig hauptsäch-

lich zu Hause erfolgen. Da ein Grossteil der Wohnbevölkerung in der Schweiz in Mehrfamilienhäusern wohnt und die Autos in Autoeinstellhallen parkiert werden, sind innovative Konzepte und Komplettlösungen für eine Elektrifizierung der Parkplätze nötig. Eine besondere Herausforderung stellt dabei insbesondere die Nachrüstung von älteren Liegenschaften dar.

Wir lassen gerne auf Wunsch unserer Kundschaft über versierte Geschäftspartner eine auf die Liegenschaft und Bedürfnisse der Bewohner abgestimmte Machbarkeitsstudie erstellen. Dabei werden alle relevanten Fragen wie zum Beispiel Bewilligungen, Zugangsbereich, Freischaltung, Bezahlssysteme und Lastenmanagement geklärt.



Immobilienberatung neu definiert

Neubauprojekt neumatt-stein.ch



Thomas Häfliger
Vorsitzender Geschäftsleitung
Mitinhaber
T 041 926 70 40
thomas.haefliger@redinvest.ch

Redinvest Sursee

Der Computer ergänzt, was es noch nicht gibt.

Die Besucher erleben die neue Überbauung mittels Augmented Reality direkt auf dem Baufeld.

Wie gelingt die Immobilienberatung heute in der digitalisierten Zeit? Altbewährtes versus Hypermodernes? Die Kombination macht es aus!

«Öffne der Veränderung deine Arme, aber verliere dabei deine Werte nicht aus den Augen.» Dieser Satz des Dalai Lama war ursprünglich wohl kaum auf die Digitalisierung bezogen. Er könnte dazu aber kaum passender sein.



Neue Technologien eröffnen komplett neue Möglichkeiten in der Vermarktung. Das «Ab-Plan-Kaufen» stellte lange Zeit für einen grossen Teil der Interessenten eine sehr grosse Herausforderung, oft sogar eine zu hohe Hürde, dar. Ein Grundrissplan, vermasst, mit technischen Angaben versehen, gab dem ungeübten Betrachter weder eine Vorstellung über Raumdimensionen noch über ein mögliches Wohngefühl. Seit einigen Jahren helfen dabei äusserst realitätsnahe Visualisierungen. Aber auch diese sind in der Regel zweidimensional.

Die Virtual Reality (VR), insbesondere im Verbund mit den VR-Brillen, hilft da schon viel weiter. Mit der entsprechenden Ausrüstung wird ein Neubau begehbar, noch bevor der Aushub gemacht ist. Nachteil der virtuellen Realität ist, dass sie der echten Realität entrückt ist. Man sieht zwar in die Zukunft, jedoch fehlt der Bezug zur Gegenwart.

Einen Schritt weiter geht die Augmented Reality (AR). Diese «erweiterte Realität» kombiniert die Wirklichkeit mit computergestützten Realitäten. Der Betrachter fühlt sich nicht in einer virtuellen und somit künstlichen Landschaft, sondern in der realen Umgebung, kombiniert mit Informationen aus dem Computer.

Zusammen mit unserem Auftraggeber, der Fortimo Invest AG, konnten wir das Instrument der Augmented Reality für den Verkauf von neuen Eigentumswohnungen an der Münchwilerstrasse in Stein AG erstmals um- und einsetzen. Die Projektpräsentation vom 26. Mai 2018 stellte wohl zumindest schweizweit eine Premiere dar. Die Besucher erhielten auf dem künftigen Baufeld die Möglichkeit, beim Spaziergang über die unbebaute Wiese durch eines der zur Verfügung gestellten iPads die neue Überbauung Neumatt (www.neumatt-stein.ch) zu betrachten und zu erleben. Gebäude-dimensionen, Gehdistanzen, Umgebungs-atmosphäre – der Betrachter nimmt Geräusche, Gerüche, Besonnung etc. vor Ort 1:1 wahr und sieht gleichzeitig durch das Tablet die künftigen Gebäulichkeiten und die Umgebungsgestaltung. Er sieht, wo sich die neuen Häuser befinden werden, kann zwischen ihnen durchlaufen und an ihnen hochsehen. Und doch befindet er sich nicht in einer Scheinwelt, sondern in der Realität, angereichert mit Zukünftigem. Die





Die Beratungs-Lounge im Einsatz

Vorstellungskraft ist deutlich weniger gefordert, und schon gar nicht mehr überfordert. Der künftige Bewohner kennt im Voraus bestens, was er kauft oder mietet. Dieses vorzeitige Erleben ermöglicht es einem grossen Teil der Interessenten, Kauf- bzw. Mietentscheide definitiv zu fällen, bevor die Gebäulichkeiten in Roh- oder sogar Fertigbau erstellt sind.

«menschliche» Verpflichtung. Obwohl technisch möglich, wollen wir die Begegnung mit Kauf- und Mietinteressenten nicht an einen Avatar delegieren. Der Mensch kauft die Wohnung. Er hat ein Anrecht, von Menschen beraten zu werden.

Diese Beratung soll vor Ort, geschützt vor Wind und Wetter, in ungezwungener und gemütlicher Atmosphäre erfolgen können. Seit Mai 2018 sind wir mit unserer mobilen Beratungs-Lounge vor Ort, direkt beim Baufeld. Lange bevor ein Gebäude steht, eine Heizung läuft oder eine diskrete Sitzgelegenheit im Neubau vorhanden ist, bieten wir in der wohnlich ausgestatteten, klimatisierten Lounge das ideale Umfeld für interessante Beratungen. Bei einem erfrischenden Getränk aus dem Kühlschrank oder einem Kaffee kann in Ruhe über Ausbau, Finanzierung und terminliche Abläufe gesprochen werden.



Wohnlichkeit in der Beratungs-Lounge

Mit unserem Bestreben, stets an vorderster Front neue Technologien für die erfolgreiche Vermarktung von Immobilien einzusetzen, wäre dem ersten Teil der Empfehlung des Dalai Lama zweifelsfrei nachgelebt. Und wie steht es nun mit den «bestehenden Werten», die beibehalten werden sollen?

Die Lounge ist so flexibel wie das Auto, das sie zieht. Mit ihr sparen wir Kosten für den Investor. Anstelle des Bürocontainers, der während 99 Prozent der Zeit ungenutzt beim Baufeld Platz in Anspruch nimmt, setzen wir als erster Immobilien-Dienstleister unsere Lounge dann vor Ort ein, wenn sie gebraucht wird.

Die persönliche Beratung hat in unserer gesamten Firmengeschichte einen hohen Stellenwert. Sie stellt für uns einen wichtigen und unabdingbaren Wert dar. Trotz allem nützlichen Computerkönnen und den künstlichen Intelligenzen verstehen wir unser Markenversprechen «raumhaft kompetent» als persönliche, sprich

Mit der mobilen Beratungs-Lounge stehen wir zu unseren Grundwerten. Wir digitalisieren vieles, nicht aber die persönliche Begegnung!



Mehr Infos zur Beratungs-Lounge
www.redinvest.ch/beratungslounge

Redinvest persönlich



Teamleiterstelle neu besetzt

Am 1. Februar 2018 hat **Roger Kiefer** seine neue Herausforderung bei der Redinvest Sursee begonnen.

Roger Kiefer ist Immobilienbewirtschafter mit eidgenössischem Fachausweis mit mehrjähriger Berufserfahrung und aktuell in Ausbildung zum Immobilien-Treuhänder. Er leitet in Sursee ein eigenes Team und ist verantwortlich für die Bewirtschaftung einer Vielzahl von Miet- und Stockwerkeigentumliegenschaften. Wir heissen Roger herzlich willkommen im Redinvest-Team.

Einführung neue Bewirtschaftungssoftware – Garaio REM

Im Verlauf des Jahres 2017 haben wir uns sehr intensiv mit der Evaluation einer neuen Bewirtschaftungssoftware auseinandergesetzt, mit dem Ziel, eine gemeinsame fortschrittliche Systemlösung für sämtliche Standorte einzuführen.

Anhand eines umfassenden Anforderungskatalogs mit vielen Muss- und Soll-Kriterien wurden die verschiedenen Produkte analysiert und getestet. Unser Entscheid ist schlussendlich auf das innovative Produkt **Garaio REM** gefallen.

Seit dem 1. Januar 2018 nutzen wir nun bei allen Standorten die neue Software produktiv. Wir sind überzeugt, dass wir damit unseren hohen Qualitätsanforderungen gerecht werden und mit den automatisierten Prozessen langfristig Kosten einsparen und die Effizienz erhöhen können. Für die zukünftigen Herausforderungen der Immobilienbranche und der Digitalisierung sind wir bestens gerüstet.

Kontakt

Redinvest Immobilien AG | www.redinvest.ch

Christoph-Schnyder-Str. 46 | 6210 Sursee | T 041 926 70 50 | sursee@redinvest.ch

Luzernerstrasse 11 | 6247 Schötz | T 041 984 01 21 | schoetz@redinvest.ch

Menznauerstrasse 7 | 6130 Willisau | T 041 970 46 00 | willisau@redinvest.ch

Luzernerstrasse 2 | 4800 Zofingen | T 062 745 18 50 | zofingen@redinvest.ch