

0. Vorwort



Karin Blömeke-Muther

eidg. dipl. Betriebswirtschafterin HF,
Geschäftsinhaberin von immoberatung.ch Immobilien-
Marketing und langjährige Dozentin beim SVIT Zürich im
Fach Immobilien-Marketing

Bei meiner langjährigen Tätigkeit als Dozentin habe ich ein Fachbuch vermisst, welches den gesamten Immobilien-Marketing-Kreislauf einfach und verständlich beschreibt, mit entsprechenden Immobilien-Beispielen ergänzt, die neuen Medien integriert und zudem noch Aufgaben für das Selbststudium bereit stellt. Mit dem vorliegenden Werk versuche ich diese Lücke zu schliessen.

Die vorliegenden Unterlagen vermitteln die theoretischen Kenntnisse des Immobilien-Marketings auf einfache und praxisorientierte Art. Checklisten und Arbeitsabläufe sollen in der Umsetzung der Immobilien-Vermarktung den Prozessablauf unterstützen und optimieren. Für das Selbststudium stehen zudem viele praxisbezogene Aufgaben inklusive Lösungsvorschläge zur Verfügung.

Damit die Unterlagen möglichst aktuell sind und zu einem späteren Zeitpunkt einfach mit zusätzlichen Unterlagen bzw. Material ergänzt werden können, habe ich das Ordnerformat einem Buch vorgezogen.

Der Ordner richtet sich an Personen, die sich bereits mit der Vermarktung von Immobilien beschäftigen oder sich als mögliche künftige Einsteiger einen Überblick über den Kreislauf des Immobilien-Marketings und des Immobilien-Marktes verschaffen wollen.

Ich komme aus dem Finanzdienstleistungs-Marketing und habe nach 10-jähriger Bankenerfahrung im Jahr 2001 in die Immobilien-Branche gewechselt. Zuerst war ich beim Aufbau des Immobilienportals homegate.ch für die Betreuung der professionellen Kunden (grosse und mittlere Immobilienfirmen) verantwortlich und danach für deren Weiterbildung. Im Jahr 2006 habe ich mich mit meiner Unternehmung immoberatung.ch selbständig gemacht und berate seitdem kleine und mittlere Immobilienfirmen im Bereich Immobilien-Vermarktung, bin beim SVIT Zürich als Dozentin im Fach Immobilien-Marketing tätig und gebe diverse Halbtages-Kurse rund um das Thema Immobilien-Marketing und -Vermarktung. Zu meinen Dienstleistungen gehören auch Vermarktung und Vermietung von Bestandesliegenschaften mit längeren Leerständen. Im Rahmen von Partnerschaften war ich im Planungsprozess (Analyse, Nutzungskonzept, Naming etc.) für grössere Projekte wie z.B. das Sulzerareal in Winterthur oder ein Gewerbe-Areal in Basel verantwortlich.

Gerne möchte ich mich an dieser Stelle bei den Sponsoren bedanken und all denjenigen, die zum Gelingen dieses Werkes beigetragen und meine Idee von Beginn an unterstützt haben.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen und freue mich über allfällige Rückmeldungen.

Karin Blömeke