

IN EIGENER SACHE

Netzwerk für Immobilienprofis geht an den Start

Kooperation zwischen „Immobilienwirtschaft“ und der network consulting GmbH:

Persönliche Kontakte zwischen Entscheidern stehen im Mittelpunkt von IMMONetworx.

Text | Redaktion

Genossenschaftsgründungen, Internetdiskussionsforen, Immobilien-Lounges – der Trend zu Online- und Offline-Netzwerken ist auch in der Immobilienbranche ungebrochen. Networking wird in der Branche als Instrument für den Aufbau und die Pflege von Beziehungen zu Kunden, Partnern und Lieferanten immer wichtiger.

Im April 2005 geht die network consulting GmbH zusammen mit der „Immobilienwirtschaft“ und der Immowelt AG mit Netzwerktreffen für Immobilienprofis an den Start.

Unter dem Namen IMMONetworx entsteht eine attraktive Networking-Plattform für Immobilienentscheider – vom Architekten

Wer sich über IMMONetworx informieren will, kann dies im Internet unter www.IMMONetworx.info. Wer sich dort registriert, wird per Newsletter über die Treffen auf dem Laufenden gehalten. Unternehmen, die sich aktiv als Stadtpate, Referent oder Sponsor betätigen möchten, können sich an: info@IMMONetworx.info wenden. Das Team ist telefonisch für Sie da unter 040 / 63270951.

als bei Treffen mit Entscheidern aus derselben Branche?“



Die monatlichen IMMONetworx-Treffen werden von einem Fachvortrag eingeleitet.

Der Erfahrungsaustausch zwischen den Immobilienentscheidern

IMMONetworx

Wir vernetzen Kompetenz.

über den Projektentwickler und den Immobilienmanager bis hin zum Makler.

„Ich sehe noch einen hohen Bedarf an echtem Networking in der Immobilienbranche“, begründet Immowelt-Vorstand Carsten Schlabritz die Initiative. Der Experte weiß aus persönlicher Erfahrung, wie wichtig es ist, dass sich Profis austauschen und voneinander lernen. „In der Regel steht ganz am Anfang eines jeden Geschäfts auch ein Kontakt. Und wo können Sie besser Kontakte knüpfen und Erfahrungen austauschen

einen ebenso wichtigen Stellenwert ein wie die Diskussion mit Dienstleistern und Vertretern aus dem öffentlichen Sektor.

„Bei uns sind die Entscheider weitestgehend unter sich. Deshalb bieten IMMONetworx-Treffen einen Rahmen, Best Practices und innovative Ansätze vorzustellen“, erläutert Yvonne Laage von IMMONetworx das Konzept. Aber auch die Sicht von außen soll nicht fehlen. Deshalb kommen Profis unter anderem zu juristischen Belangen, Ver-

kaufs- und Marketingkonzepten und Finanzierungsmodellen zu Wort. Im Anschluss an die Vorträge ist genügend Zeit für Gespräche und das Knüpfen von neuen Kontakten eingeplant.

Konzeptionell geht IMMONetworx neue Wege: Um die Treffen für Entscheider kostenfrei zu halten, werden die Treffen durch ausgewählte Unternehmen unterstützt. Wichtige Partner sind die Stadtpaten, die als Gastgeber die regionalen Treffen moderieren. „Stadtpaten, Referenten und Sponsoren erkennen die Chance, die das moderierte Networking mit sich bringt. Wir bieten ein exklusives Umfeld, um Beziehungen zu Immobilienentscheidern auf- und auszubauen“, stellt Yvonne Laage fest.

Gelegenheit zu den ersten Netzwerktreffen bietet sich ab April in sechs Städten. Für das Jahr 2005 sind 30 Treffen geplant; im nächsten Jahr soll diese Zahl auf 100 steigen.

IMMONETWORX IM ÜBERBLICK

Kostenlose Netzwerktreffen für 20–25 Immobilienentscheider **Stadtpaten:** Gastgeber der Treffen vor Ort und Ansprechpartner für die Teilnehmer **Referenten:** Profis aus den eigenen Reihen, Immobilienexperten und Entscheider aus der Politik **Städte:** Geplant in 2005: Essen, Frankfurt, Hamburg, München, Oldenburg und Stuttgart. Weitere auf Anfrage. **Kontakt:** Yvonne Laage • yvonne.laage@immonetworx.info • Tel. 040 / 63270951 • www.IMMONetworx.info **In Kooperation u. a. mit:** immowelt AG und Immobilienwirtschaft