



04

Der Wandel

p-4 125 Jahre



1991. Im Kampf gegen die Inflation hat die Schweizer Nationalbank die Zinsen angehoben und damit die Immobilienblase zum Platzen gebracht. Hypotheken können nicht mehr bedient werden, Banken ächzen unter faulen Krediten, die Immobilienpreise purzeln regelrecht in den Keller.



Die Auswirkungen der neuen Zinspolitik sind in der Branche stark spürbar. Philipp Peikert und sein Vater Rainer beobachten die Entwicklung genau.



Schon wieder ein Konkurs ...



Scheint nicht mehr aufzuhören, Philipp.



Ja, der Immobilienmarkt kollabiert gerade vor unseren Augen!



Ich weiss. Düstere Zeiten kommen auf uns zu! Die Nachfrage nach Immobilien bricht ein. Wenn wir jetzt nicht handeln und unsere Bauprojekte neu denken, nimmt es kein gutes Ende.



Was geht dir durch den Kopf?

... Ja. Aber jetzt können wir die Wohnungen unserer Bauprojekte kaum noch verkaufen und sitzen auf Land fest.



Nun, in der Vergangenheit überstieg die Nachfrage immer das Angebot...



Genau! Was wir also in Zukunft für unsere Bauprojekte brauchen, ist vor der Investition eine fundierte Marktanalyse und ein solides Marketingkonzept...

... weil wir nur so die Garantie haben, dass wir die Wohnungen am Markt dann auch tatsächlich erfolgreich absetzen können!



Genau! Lass uns Fachleute anstellen, um das Marketing in unsere Prozesse zu integrieren.

Das ist eine gute Idee. Damit können wir sicherstellen, dass wir unsere zukünftigen Entwicklungen auch erfolgreich verkaufen können.





Du wirst sehen. Unser nächstes Projekt wird ein voller Erfolg. Auch in der Immobilienbranche braucht es von Anfang an die richtige Strategie. Eine gute Projektidee allein reicht nicht aus.

Ob und wie es Rainer und Philipp Peikert geschafft haben, das Marketing in ihre Prozesse zu integrieren und erfolgreich Wohneigentum zu verkaufen, lesen Sie unter [\[Link\]](#) weiter.