

RE/MAX Commercial Group setzt auf City-Consulting

Utl.: Städte benötigen einen Plan: Sieben Thesen zur Hebung der Attraktivität von Innenstädten =

Wien/Amstetten (OTS) - Die sieben Thesen finden Sie auf
[<http://pressecenter.reichlundpartner.com/News.aspx?menueid=2349>]
(<http://pressecenter.reichlundpartner.com/News.aspx?menueid=2349>)

Die RE/MAX Commercial Group bietet ab sofort den österreichischen Städten auch Consulting an. Mit RE/MAX City-Consulting werden sowohl die öffentlichen Entscheidungsträger als auch die Wirtschaftstreibenden in den Städten angesprochen. Ziel ist es, den Entscheidungsträgern - insbesondere in den österreichischen Bezirksstädten - neue Ansätze zur Attraktivitätssteigerung der Innenstädte zu bieten.

Zwtl.: Österreichische und internationale Sichtweise

„Aufgrund unseres Know-hows und der sehr guten Kontakte wissen wir, was im innerstädtischen Bereich funktioniert“, erklärt Stefan Krejci, geschäftsführender Gesellschafter der RE/MAX Commercial Group, „zumal RE/MAX nicht nur eine österreichische Sichtweise, sondern auch eine internationale Expertise in das City-Consulting einbringt.“

Zwtl.: Handel im Umbruch

Standen im Jahr 2013 in Österreich noch ca. 14,4 Mio. m² Verkaufsfläche zur Verfügung, so waren es 2015 nur mehr 13,8 Mio. m². Aktuell weist Österreich mit einem Anteil von 1,7 m² Verkaufsfläche pro Einwohner einen Spitzenwert in Europa auf; lt. Schätzungen wird dieser im Jahr 2020 auf 1,5 m²/Einwohner oder 12,3 Million Quadratmeter Gesamtverkaufsfläche zurückgehen. „Der Handel durchlebt aktuell eine seiner größten Veränderungsphasen, doch diese bieten auch für Innenstädte interessante Chancen“, erklärt Krejci.

Zwtl.: „Simples Stadtmarketing wird nicht mehr ausreichen“

„Gerade die Innenstädte benötigen neben den bereits gesetzten rechtlichen Rahmenbedingungen vor allem einen Plan, wie sie auf die

derzeitigen Veränderungen reagieren können“, erläutert Krejci. „Nur so kann es gelingen, dass Stadtzentren auch zukünftig ihre Rolle als Mittelpunkt einer Stadt behalten, oder wieder zurückerobert. Dieser Plan muss dann auch konsequent und professionell umgesetzt werden. Denn simples Stadtmarketing im Sinne von klassischer Werbung und Eventorganisation wird nicht mehr ausreichen.“

Von der Analyse zum Konzept bis zur Umsetzung

Konkret startet RE/MAX Commercial mit der Analyse der Liegenschaften und ihrer aktuellen Nutzung, bewertet die Zukunftsträchtigkeit der Nutzungsform und das aktuelle Potential. Dazu werden alternative Nutzungsformen, z.B. durch mögliche Umwidmungen, Flächen-Zusammenlegungen, Umbauten erarbeitet und deren Potential in Hinblick auf die Attraktivität für Handel, Büro, Dienstleistung und Wohnen und für Konsumenten gegenübergestellt. Ergänzend betrachtet RE/MAX Commercial die Aufenthaltsqualität der öffentlichen Räume und die Möglichkeiten, diese Räume, Straßen und Plätze attraktiver, interessanter und lebenswerter zu gestalten. Mit diesem Gesamtkonzept geht RE/MAX RCG in die Umsetzung, leitet Verhandlungen mit Eigentümern und Nutzern, bis hinein in die Immobilienprojektentwicklung und in Kooperation mit RE/MAX-Immobilienprofis vor Ort in die Ansiedlung von neuen Nutzern und Bewohnern.

~

Rückfragehinweis:

Dr. Wolfgang Wendy
Reichl und Partner PR
Tel: +43 (0)664 828 40 76
eMail: wolfgang.wendy@reichlundpartner.com

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/6259/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0064 2017-02-22/11:00

221100 Feb 17

Link zur Aussendung:

http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20170222_OTS0064