



DIENSTLEISTUNGEN

«*INNOVATIONEN
SIND GEFRAGT*»

ANDREAS INGOLD
CEO Livit AG
www.livit.ch

Innovationen sind gefragt

In den vergangenen Jahren haben sich Marktverhalten und -verhältnisse stetig verändert. Die Immobilienbranche ist gefordert, innovative Strategien und Services zu entwickeln, um ihre Herausforderungen weiterhin erfolgreich zu meistern.

Nach wie vor bietet die Immobilienbranche eine breite Palette an traditionellen Dienstleistungen an, die alles in allem vergleichbar und austauschbar sind. Eine Differenzierung erfolgt primär über den Preis oder die Qualität der Services. Um sich einen langfristigen Vorsprung zu sichern, dürfen sich Immobiliendienstleister künftig nicht mehr nur auf die Vorgaben und Wünsche der Kunden fokussieren. Vielmehr müssen sie ergänzende Dienstleistungen entwickeln, um ihre Kunden noch umfassender und effektiver zu begleiten. Dabei kommt der Beratung die zentrale Rolle zu: Hier liegt ein grosses Potenzial, um den oft zitierten Unterschied zu machen und sich so einen nachhaltigen Marktvorsprung zu erarbeiten.

VOM TRADITIONELLEN VERWALTER ZUM GESTALTER UND BERATER

Die künftigen Berater entwickeln sich von klassischen Bewirtschaftern zu ausgeprägten, vorausschauenden Gestaltern, die sich noch stärker in den Markt ebenso wie in den Kunden hineinversetzen. Mit fundierten Kenntnissen über den Markt hinsichtlich politischer Entwicklung und gesellschaftlichen Trends wird der Berater proaktiver auf seinen Kunden zugehen und ihm so einen Mehrwert bieten, um zu seinen Gunsten kontinuierlich Bestresultate zu erreichen, was die Performance direkt beeinflusst.

Bei der Neuinterpretation dieser Aufgaben führt zukünftig kein Weg an neuen Technologien und der Digitalisierung vorbei. Es geht darum, die Balance zwischen elektronischen, standardisierten und persönlichen, individualisierten Kanälen zu finden. Unabhängig, welche Rollen den einzelnen Kanälen zuteil werden: Die emotionale Bindung zwischen Dienstleister und Kunden bleibt die wichtigste Säule des Erfolgs – die neuen Technologien haben die vornehmliche Aufgabe, den Beratern mehr Raum für die proaktive Kundenbetreuung zu verschaffen.

NEUE STRATEGIEN, KLARE SPEZIALISIERUNG

Die Entwicklung in der Immobilienbranche zeigt als Konsequenz in Richtung einer weiteren Spezialisierung mit innovativen Technologien. Dies eröffnet klassischen Tätigkeitsfeldern in der Bewirtschaftung neue Berufsbilder und so zusätzliche Möglichkeiten und Chancen für die fachliche und persönliche Weiterentwicklung. Unabhängig davon, wo die Mitarbeitenden in Zukunft aktiv respektive proaktiv sein werden: Die kunden- und marktbezogene Weiterbildung erhält einen noch höheren Stellenwert. Eine auf die Zukunft abgestimmte Weiterbildung in Kundenorientierung hinsichtlich Markt- und politische Entwicklung wie auch in gesellschaftlichen Trends liefern das Werkzeug und ermöglichen so eine aktive Beratung für eine optimale Entscheidungsfindung. Von modernen Technologien unterstützt, wird der Berater dabei seine Kunden umfassender, aktueller und professioneller beraten und begleiten.

Livit AG

ZUKUNFTSSTARKE IMMOBILIEN- DIENSTLEISTUNGEN

Die Technologisierung, Digitalisierung und Spezialisierung beeinflussen auch die von Tradition geprägte Immobilienbranche. Um im Auftrag unserer Eigentümer erfolgreiches Real Estate Management zu betreiben, entwickelt Livit laufend neue Lösungen, um den zukünftigen Anforderungen im Markt zu entsprechen. Die Verschmelzung unserer über 50-jährigen Erfahrung in der Bewirtschaftung mit neusten Technologien garantiert eine erfolgreiche Weiterentwicklung von starken, zukunftsgerichteten Dienstleistungen, die den Eigentümern und Mietern gleichermaßen Mehrwert und Sicherheit bieten.

FOKUS: DIENSTLEISTUNGSQUALITÄT

Als führende Dienstleistungsunternehmung im Bereich Real Estate Management und als attraktiver Arbeitgeber baut Livit ihre starke Position laufend aus. Wir nehmen die Zukunft jeden Tag aufs Neue in Angriff und konkretisieren verschiedene Projekte im

Dienste unserer Kunden. Nur ein Beispiel für unsere Innovationskraft ist die Wohnungsabnahme-App, die mit zeit- und kosteneffizienten Prozessen eine substanzielle Entlastung gewährt und uns ermöglicht, unseren Fokus noch gezielter auf die Kundenbeziehung zu richten. Ob E-Dokumente, neue Applikationen, Portale oder digitales Backoffice: Neue Technologien bauen auf bestehenden Fundamenten. Prozesse noch effizienter zu gestalten, Kundenbedürfnisse wahrzunehmen und dadurch die Qualität unserer Services laufend mit Unterstützung von neuen Technologien zu erhöhen, ist unsere Motivation, getrieben von der Sicherheit, dass unsere Erfahrung als starkes Fundament die Zukunft stützt. Und darauf beruht unsere langjährige Beziehung zu Eigentümern und Mietern.

MENSCHEN UND TECHNOLOGIE

Für Livit sind moderne Technologien in erster Linie Mittel zum Zweck: Dem Men-

schen nur mehr Maschinen zur Seite zu stellen, wird der Komplexität der Herausforderungen nicht gerecht. Vielmehr bereiten wir auch unsere Mitarbeitenden auf die aktuellen und künftigen wirtschaftlichen, regulatorischen und gesellschaftlichen Veränderungen vor, indem die Livit Akademie gezielt einen Fokus auf die integrale, spezifische und proaktive Betreuung der Kunden setzt. Die Weiterentwicklung unserer fachlichen sowie persönlichen Kompetenzen, unterstützt von ausgewählten technischen Innovationen, bietet substanzielle Vorteile. Auf dieser Basis nehmen wir die Zukunft in Angriff und erfüllen unseren Auftrag, Eigentümer langfristig erfolgreich und Mieter zufrieden zu machen.

Andreas Ingold, CEO

INFO

FACTS AND FIGURES

9 Standorte, schweizweit
450 Mitarbeitende
über CHF 36 Mrd. betreute Immobilienwerte
150 000 betreute Mietobjekte

LIVIT AG

Real Estate Management
Altstetterstrasse 124, CH-8048 Zürich
☎ +41 58 360 33 33
✉ zuerich@livit.ch
🌐 www.livit.ch



Livit entwickelt laufend neue Lösungen, um den zukünftigen Anforderungen im Markt zu entsprechen.