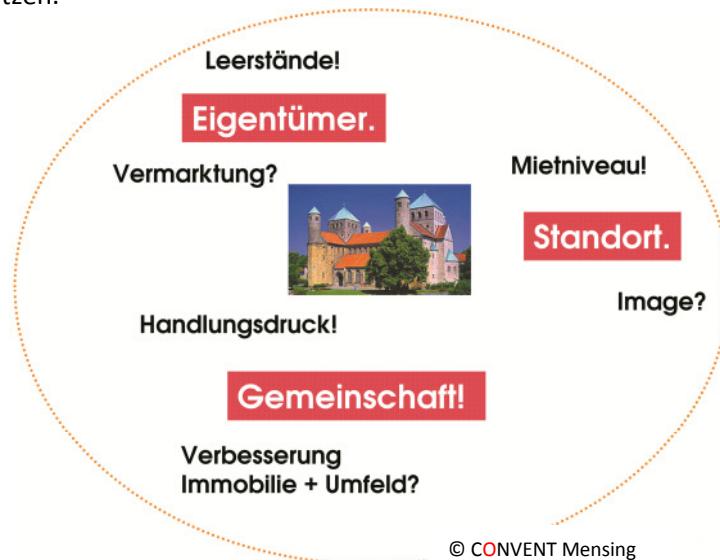


Eigentümer.Standort.Gemeinschaft!

Erfahrungen und Empfehlungen aus aktiven Eigentümergruppen

Es gibt viele gute Ideen. Häufig wird nichts daraus, weil es nicht gelingt, die Akteure zu aktivieren, ihre Ideen auch umzusetzen.



Die Thesen:

1. **Kreieren Sie ein Problem, sonst haben Sie bald eins.**

Denn ohne Probleme besteht für die Eigentümer kein Anlass zum Handeln.

2. **Erarbeiten Sie Perspektiven für die Immobilien und das Quartier.**

Denken Sie voraus: Was passiert, wenn nichts passiert? Motivieren Sie die Eigentümer, bei heute (noch) begrenzten Problemen frühzeitig die strategischen Handlungsoptionen anzugehen.

3. **Organisieren Sie Nutzen statt Sitzungen.**

Schlanke Termine vor Ort mit individueller Beratung „aus einer Hand“

(Moderator + Stadt + Dritte) schaffen Anreize für privates Investment. Fördermittel können helfen, dürfen jedoch die ESG nicht schwächen. Bedenken Sie, dass Sie private Lebensplanungen beeinflussen.

4. **Finden Sie Ihren Lieblings-Typ.**

Welche Eigentümer-Typen sind die „Richtigen“? Um die 50. Ansässig. Semi-professionell. Kommunikativ.

5. **Sichtbare Erfolge statt Zähne ausbeißen.**

Denn nichts beflügelt mehr als der sichtbare Erfolg – und motiviert weitere Eigentümer zum Mitmachen!

6. **Überschätzen Sie Ihre Rolle nicht.**

Ein aufmunternder Anruf kann mehr bewirken als ein fertiger Plan. Kümmern Sie sich – aber lassen Sie auch mal laufen. Und dann können Sie wieder „feinjustieren“. Und: Greifen Sie zum Telefon – nicht jeder checkt laufend seine Mails!

7. **Unterschätzen Sie Ihre Rolle nicht.**

Sie müssen Menschen aktivieren + führen können, sich mit Immobilien, Wohnungsmarkt, Stadtentwicklung, Förderprogrammen, Marketing, Einzelhandel und Demographie auskennen – mindestens. Und Sie brauchen ein flexibles Moderationskonzept: zwischen „sagen-wie-es-gemacht-wird“ und „eigene-Ideen-entwickeln-und-selber-machen-lassen“.