



## PRESSE-INFORMATION

---

### **Mit Kampfjet-Taktiken im modernen Immobilien-Business abheben**

Immo-Branche bei Friedrich Csörgits' #TheREAL100-Event im Loos-Haus holte Erfolgstipps aus der Jetfliegerei

Wien, 24. Jänner 2019 – Mit seinem Credo „Doing things right the first time, every time“ transferiert Christian Rode gestern Abend im bis auf den letzten Platz gefüllten Looshaus die Erfolgsprinzipien der Jetfliegerei in die moderne Businesswelt. „Es ist wichtig, schon die Dinge beim ersten Mal richtig zu tun. In der Kampffliegerei ist das Prinzip immer das Gleiche, schon seit über 100 Jahren – es geht um Fehlerscreening und daraus abgeleitete richtige Entscheidungen. Im Krieg hat man auch keine zweite Chance“, der ehemalige Kampfpilot Christian Rode weiß, wovon er spricht, wenn er von seinen beruflichen Erfahrungen berichtet.

Die Event-Serie `#TheREAL100- 100 Gäste, 100 Minuten und 1 Querdenker´ ging gestern ins zweite erfolgreiche Jahr. Das Konzept wurde 2018 vom Immobilien-Profi Friedrich Csörgits ins Leben gerufen und erfreut sich regen Andrangs. Zwei Mal im Jahr trifft sich das Who-is-Who der Immobilienbranche im geschichtsträchtigen Looshaus.

Das hochkarätige Immo-Publikum lauschte gespannt und diskutierte die ein oder andere Empfehlung sofort im Immobilienkontext.

„Um heutzutage in der umkämpften Immobilien-Branche die wirklich guten Deals zu machen, muss man mitunter die Reaktionsgeschwindigkeit und die Adleraugen eines Kampfjet-Piloten habe“, so Wolfgang Deutschmann, Geschäftsführer der Immobilien Crowdfunding-Plattform Home Rocket. „Dabei werden die Rahmenbedingungen nicht leichter, auch der schnellste Zugang zu Eigenkapital spielt eine immer wichtigere Rolle.“

#### **Task-Target-Threat-Tactic**

Christian Rode gab den Immobilien-Experten viele wertvolle Tipps aus der Kampffliegerei, die sich hervorragend auf das Immobilien-Business umlegen lassen. „Am Anfang steht immer der Plan“, meint Christian Rode. „Es gibt genau einen Plan und ohne dessen Definition mit `Tasks und Targets´ geht gar nichts.“ Danach folgt die Evaluierung der Parameter, die

sogenannten „Threats“, gefolgt von der Festlegung der Standards und Tactics. Im täglichen Business sind das Prozesse, Maßnahmen, Strategien.

### **Highspeed Immo**

„Der Immobilienmarkt wird schneller und die Herausforderungen zunehmend komplexer; bedingt durch die Entwicklungen im PropTech Bereich, aber auch durch gesetzliche Regulative, die sich kurzfristig ändern,“ betont Friedrich Csörgits. „Wir müssen schneller agieren, vorbereitet sein und neue Sichtweisen zulassen – vereinfacht: highspeed vernetzt querdenken; glücklicherweise aber nicht mit 2500 km/h“.

Zu den 100 Gästen im Looshaus am Michaelerplatz zählten:

MMag. Stefan Artner (Geschäftsführender Gesellschafter DORDA); Roman Ascherov (Geschäftsführer AIRA), Mag. Michael Molnar, MBA (Geschäftsführer S REAL); Wolfgang Deutschmann (Geschäftsführer HOME ROCKET); Mag. Andreas Millonig (Chief Innovation Officer, IMMOUnited), Mag. Manfred Kunisch (Partner tpa), Sandra Bauernfeind (Geschäftsführerin EHL), Christian Friesenegger (Geschäftsführer Vienna PopUp Street) und viele mehr.

### **Über 'The Real 100'**

The Real 100 ist eine Event-Reihe, die 2018 vom Immobilien-Experten Friedrich Csörgits gestartet wurde. The Real 100 steht für 100 Minuten Inspiration, Ideen und Innovation für 100 Gäste aus der Immobilienbranche. Veranstalter ist die Real Estate Marketing-Agentur Enteco in Co-Produktion mit den Wohnungsmachern.

[www.thereal100.at](http://www.thereal100.at)

### **Über Die Wohnungsmacher**

Die Wohnungsmacher definieren Wohnungssanierung neu. Sie wurden 2017 als Startup von den Immobilien-Profis Friedrich Csörgits und Ewangelia Karatzis sowie der Startup- und internationalen Management-Expertin Sabina Berloffa gegründet. Gemeinsam weisen sie mehr als 50 Jahre Erfahrung in der Immobilien-Entwicklung, im -Ankauf, in der Sanierung sowie in der Vermarktung auf.

Die Wohnungsmacher machen aus jeder Wohnung ein Unikat. Qualitätsvoller Wohnraum, der leistungsfähig bleibt und auf die Anforderungen der Zielgruppen exakt zugeschnitten ist: Im Altbau-Segment „Smart & Urban“ werden Klein-Wohnungen und Mikro-Appartments in guter städtischer Lage und zentraler Anbindung auf den Markt gebracht. „Young & Family“ steht für das Angebot für Jung-Familien in urbanen Lagen.

[www.wohnungsmacher.at](http://www.wohnungsmacher.at)

### **Wohnungsmacher-Press-Kontakt:**

Mag. Sabina Berloffa

+43 664 2307506

[berloffa@wohnungsmacher.at](mailto:berloffa@wohnungsmacher.at)