



„In Bezug auf Immobilien müssen Kunden zuerst vor allem wissen, was sie wirklich brauchen“, Geschäftsführer Gerhard Barta

Regionalmedien: Sie sind Präsident des Kärntner Immobilienrings. Bitte informieren Sie die Leser der Kärntner Regionalmedien über diese Institution. Seit wann gibt es diesen Zusammenschluss, wie viele Mitglieder gibt es und seit wann sind Sie Präsident?

Gerhard Barta: Die Kärntner Immobilienbörse wurde im Jahr 1984 gegründet. Damals auf Initiative meines Vaters, der Landesinnungsmeister war, und von Dr. Neuwirthner aus Klagenfurt, der auch viele Jahre den Landesinnungsmeister gemacht hat. Im Jahr 2007 wurde diese Börse in „Immobilienring-Kärnten“ umbenannt, mit dem Hintergrund, dass die Immobilienbörsen Wien, Niederösterreich, Salzburg und Kärnten zu einem Bundesländerübergreifenden Verein fusioniert haben. Es gibt derzeit in Kärnten 11 Mitglieder und österreichweit 77 Kanzleien, wobei wir über insgesamt 95 Standorte verfügen. Das S-Real gehört auch dazu, wobei in Kärnten nur der Villacher Standort Mitglied ist, in den anderen Bundesländern sind es alle S-Real Standorte der S-Real-Holding. Anfang des nächsten

Jahres werden wir in Kärnten voraussichtlich wieder um zwei S-Real-Mitglieder wachsen. Auch mit der Steiermark und Tirol sind die Verhandlungen schon weit gediehen. Vom Kärntner Immobilienring werden, mit gewissen Schwankungen, so zwischen 1.700 und 1.800 Objekte betreut, österreichweit liegen wir bei 8.000 bis 8.500 Objekten. Den Vorsitz, wir nennen es Präsident, mache ich in Kärnten durchgehend seit dem Jahr 2001, im Österreichischen Immobilienring bin ich im Vor-



Kärntens beste Adressen

Immobilien sind seine Profession. Als Geschäftsführer der Barta-Immobilientreuhand GmbH, mit Sitz in Villach, hat er maßgeblich am Zustandekommen des Immobilienrings Kärnten und Österreich mitgewirkt. Gerhard Barta im Gespräch mit den Kärntner Regionalmedien.

Interview: Günther G. Mörtl, Fotos: Monika Zore

stand und mit der Funktion eines Schriftführers betraut.

Was zeichnet die Mitglieder des Kärntner Immobilienrings aus, wo liegen deren Kompetenzen bei der Vermittlung von Objekten?

Unsere Mitglieder sind alles geprüfte Makler-Kanzleien. Nach unseren Vorgaben muss jede Kanzlei vor dem Beitritt fünf Jahre am Markt tätig gewesen sein, muss einen korrekten Leumund und sich der Ehrenschutzrechtsordnung der Kärntner Landesinnung unterworfen haben. Die Mitgliedschaft beim ÖVI ist erwünscht aber nicht Bedingung. Auch muss jeder Betrieb eine Vermögensschadenversicherung abgeschlossen haben: Für Partner und Kunden eine unabdingbare Versicherung bei Mängelklagen und ähnlichen Fällen. Alle Angebote des Kärntner Immobilien-

rings sind daher geprüfte Angebote und abgesichert.

Welche Vorgangsweise empfehlen Sie potentiellen, an einer Immobilie interessierten Käufern?

Entscheidend ist, dass der Interessent über seinen Bedarf Bescheid weiß, also weiß, was er wirklich für sich benötigt. Es kommen sehr viele Kunden zu uns, die sehr wenig über ihren tatsächlichen Bedarf wissen. Wir können ein entsprechendes Angebot besser ausarbeiten, wenn wir wissen, welche Wünsche der Kunde hat. Es können auch „Ungefähr-Angaben“ sein, aber im Kern fundiert, denn das Angebot am Markt ist groß und es ist unmöglich, einem Interessenten z.B. 300 Wohnprojekte anzubieten. Auch der Kunde wäre dabei überfordert. Natürlich sollten auch die finanziellen Rahmenbedingungen, die Finanzierbarkeit des jeweiligen Objektes, weitestgehend gesichert sein. Gespräche mit der Bank enthalten daher wesentliche Entscheidungshilfen, die für eine optimale Abwicklung bei der Realisierung eines Immobilienkaufes dienlich sein können.

Persönliches:

Geburtstag: 21. Jänner 1968
Familienstand: Verheiratet, 2 Kinder
Position im Unternehmen: Geschäftsführer
Auto: Audi A6
Urlaubsland: Österreich
Liebesspeise: Kalbswiener mit Erbsenreis
Liebesspeisegetränk: Bier
Ihre höchstbewertete Immobilie: Zinshaus bzw. Seeobjekt mit ca. 3,5 Mio. Euro
Hobby: Musik, Konzerte und Schifahren.
Lebensmotto: Nutze jeden Tag im Einklang mit der Natur.