

Ampelfrei bis in die Saarstraße

12.01.2012 - BAD KREUZNACH

Von Robert Neuber

Allgemeine Zeitung

EIN ANGEBOT DER RHEIN MAIN PRESSE

STANDORTMARKETING Immobilienfachmann Christian Stark zu Chancen und Image von Bad Kreuznach

Christian Stark, Immobilienmakler aus Norheim mit Sitz in Mainz, weiß, wie groß die Nachfrage nach Kreuznacher Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Landeshauptstadt ist: nämlich praktisch null. „Es fragt keiner direkt nach Bad Kreuznach.“ Das liegt ganz einfach daran, dass in den rheinhessischen Köpfen immer noch das Bild vorherrscht, man müsse eine Stunde über Land fahren, bis man in der Kreisstadt ist. Dabei habe er selbst es zuletzt getestet: Aus dem Norden Kreuznachs gelangt man ampelfrei zum Haupteinfallstor der Landeshauptstadt, der Saarstraße. Leider sei auch das Image Kreuznachs veraltet: Kürzlich habe er eine Veranstaltung mit dem Mainzer Komödianten Lars Reichow besucht, in der dieser über die Situation der Rentner sinnierte. Zum Abschluss witzelte Reichow: „Und zum Sterben geht's dann nach Bad Kreuznach.“ Die Kurstadt an der Nahe als Morsche-Knochen-Domizil, auch dieses Bild sitzt noch in den Hirnen, sogar teilweise zu Recht. Als Stark jüngst mit einem Interessenten durch die Kurhausstraße ging, sagte der: „Hier sieht man ja nur alte Leute!“

Trotzdem ist Stark davon überzeugt, dass Bad Kreuznach ein gewaltiges Potenzial hat, das eben nur dort bekannt gemacht werden muss, wo potenzielle Interessenten sitzen. Man müsse klarmachen, wie schnell man mittlerweile in Mainz ist, wie wenig hier der Fluglärm stört, um wie viel schöner die Landschaft und um wie viel höher der Freizeitwert ist. Ganz abgesehen vom Preis der Immobilien.

Da Mainzer Makler niemals nach Bad Kreuznach fahren, muss Kreuznach eben in Mainz werben: „Hier gilt es im gewerblichen, aber auch touristischen Bereich mehr ‚Äktschen‘ zu machen, wie mein Landsmann Schwarzenegger gerne sagt“, so der gebürtige Salzburger. Stark will auch gar nicht ausschließen, dass sich Kreuznacher Makler zusammenschließen, um einen Fonds einzurichten, aus dem gemeinsame Standortwerbung betrieben werden könne: „Die Eigentümer der einzelnen Gewerbeimmobilien müssen ja auch sonst Werbung machen.“ Hier müsse man nur davon überzeugen, dass man gemeinsam stark sei, und man müsse die Angst nehmen, dass ein anderer das Geschäft mache. Für Stark denkbar wären größere Veranstaltungen, die ins gesamte Rhein-Main-Gebiet ausstrahlen, zum Beispiel „ein Festwochenende, in das auch Gewerbeinteressenten integriert werden und das Wellness, Landschaftserlebnis und Gewerbe vereint“.

Stark schlägt darüber hinaus vor, dass ortsansässige Firmen auf ihren Internetseiten Links installieren, die auf die städtische Homepage führen - und zwar am besten gleich auf die Seite der Immobilienverwaltung: „Das wäre allerdings nur ein Schritt, und zwar für Interessenten, die bereits Kontakte zu Bad Kreuznacher Firmen haben, aber bei denen vielleicht trotzdem einfach der Gedanke ausgelöst wird: Da könnte man auch hinziehen. Jede mögliche Chance zählt.“



„Nach Kreuznach fragt niemand“: Makler Christian Stark über Mainzer Kunden.

Foto: privat