



## Luxusimmobilien in Wien: Verkaufstipps von Lukas Neugebauer

Lukas Neugebauer, Geschäftsführer der LNR Real Estate GmbH, teilt seine Expertise zum erfolgreichen Verkauf von Luxusimmobilien in Wien.

Die LNR Real Estate GmbH hat sich als führender Akteur im Bereich Luxusimmobilien in Wien etabliert. In einem exklusiven Interview teilt Geschäftsführer Lukas Neugebauer seine Erkenntnisse und Strategien für den erfolgreichen Verkauf von High-End-Immobilien. Er erläutert, worauf es bei der Vermarktung ankommt und welche Fehler unbedingt vermieden werden sollten.

### Der Wiener Luxusimmobilienmarkt: Eine Klasse für sich

Wien zählt zu den attraktivsten Standorten für Luxusimmobilien weltweit. "Die Kombination aus historischem Charme, moderner Infrastruktur und höchster Lebensqualität macht Wien zu einem Magneten für anspruchsvolle Käufer aus aller Welt", erklärt Lukas Neugebauer. Der Geschäftsführer der LNR Real Estate GmbH kennt den Markt wie kaum ein anderer und weiß, worauf es beim Verkauf von Luxusimmobilien ankommt.

"Jede Luxusimmobilie ist einzigartig und erfordert eine maßgeschneiderte Verkaufsstrategie", betont der Immobilienexperte. "Es geht darum, die besonderen Qualitäten einer Immobilie herauszuarbeiten und sie der richtigen Zielgruppe zu präsentieren." Dabei spielen neben der Lage und Ausstattung auch weiche Faktoren wie Geschichte, Exklusivität und Lifestyle eine entscheidende Rolle.

### Die richtige Preisgestaltung: Kunst und Wissenschaft

Eine der größten Herausforderungen beim Verkauf von Luxusimmobilien ist die Preisfindung. "Im High-End-Segment gibt es oft keine direkten Vergleichsobjekte", erläutert der LNR-Chef. "Hier ist eine Mischung aus fundierter Marktkenntnis, Erfahrung und Fingerspitzengefühl gefragt."

Lukas Neugebauer empfiehlt, bei der Preisgestaltung folgende Faktoren zu berücksichtigen:

- ? Lage und Mikrolage (z. B. Ausblick, Nachbarschaft)
- ? Historische Bedeutung und Architektur
- ? Ausstattungsqualität und verwendete Materialien
- ? Exklusive Features (z. B. private Spa-Bereiche, Weinkeller)
- ? Aktuelle Markttrends und Nachfragesituation
- ? Potenzial für Wertsteigerungen
- ? Einzigartigkeit und Seltenheitswert der Immobilie
- ? Prestigefaktor der Adresse

"Der Preis muss die Exklusivität der Immobilie widerspiegeln, darf aber nicht abschreckend wirken", fasst der LNR-Chef zusammen. "Es ist eine Gratwanderung, die viel Erfahrung erfordert."

### Präsentation und Inszenierung: Der erste Eindruck zählt

Bei Luxusimmobilien spielt die Präsentation eine entscheidende Rolle. "Potenzielle Käufer erwarten ein Gesamterlebnis, das sie von der ersten Sekunde an begeistert", weiß der Immobilienexperte aus den LNR Real Estate GmbH Erfahrungen. Dazu gehören professionelles Fotoshooting und Videoaufnahmen, ggf. mit Drohnenaufnahmen, virtuelle 360-Grad-Touren für internationale Interessenten, stilvolles Home Staging, das die Vorzüge der Immobilie unterstreicht, ausführliche Dokumentation der Geschichte und besonderen Features sowie exklusive Besichtigungstermine, ggf. mit persönlicher Betreuung.

"Es geht darum, eine Geschichte zu erzählen und Emotionen zu wecken", erklärt der Immobilienexperte. "Eine Luxusimmobilie verkauft man nicht nur mit Fakten, sondern vor allem mit einem Lebensgefühl."

### Zielgruppengerechte Vermarktung: Der Schlüssel zum Erfolg

Die richtige Ansprache der potenziellen Käufer ist entscheidend für den Verkaufserfolg. "Im Luxussegment ist Diskretion oft oberstes Gebot", betont Lukas Neugebauer. "Viele Transaktionen finden im Stillen statt, ohne dass die Immobilie je öffentlich inseriert wird."

Die LNR Real Estate GmbH setzt daher auf ein Netzwerk von exklusiven Kontakten und Partnern. "Wir pflegen enge Beziehungen zu High-Net-Worth-Individuals, Family-Offices und internationalen Immobilienberatern", erklärt der Geschäftsführer. "Oft wissen wir schon im Vorfeld, wer für eine bestimmte Immobilie in Frage kommt."

Dennoch nutzt das Unternehmen auch moderne Marketingkanäle, um die Reichweite zu erhöhen. "Die Kunst besteht darin, die richtige Balance zwischen Exklusivität und Reichweite zu finden", resümiert Neugebauer.

### Internationale Käufer: Kulturelle Sensibilität ist gefragt

Ein Großteil der Interessenten für Wiener Luxusimmobilien kommt aus dem Ausland. "Das erfordert nicht nur Sprachkenntnisse, sondern vor allem kulturelles Verständnis", betont der LNR-Chef. "Was ein russischer Oligarch sucht, unterscheidet sich oft grundlegend von den Präferenzen eines chinesischen Unternehmers oder einer arabischen Fürstenfamilie."

Die LNR Real Estate GmbH hat sich darauf spezialisiert, die spezifischen Bedürfnisse internationaler Käufer zu verstehen und zu erfüllen. "Wir bieten nicht nur die Immobilie an, sondern ein Rundum-Sorglos-Paket", erklärt Neugebauer. Dazu gehören Unterstützung bei Visa-Angelegenheiten und Aufenthaltsgenehmigungen, Beratung zu steuerlichen und rechtlichen Aspekten, Vermittlung von Innenarchitekten und Handwerkern für individuelle Anpassungen sowie Concierge-Services für die Zeit nach dem Kauf.

"Unser Ziel ist es, den Käufern den Einstieg in Wien so angenehm wie möglich zu gestalten", so der Immobilienexperte.

#### Herausforderungen und Trends im Luxusimmobilienmarkt

Der Wiener Luxusimmobilienmarkt ist dynamisch und unterliegt ständigen Veränderungen. "Wir beobachten derzeit einen Trend zu nachhaltigen und energieeffizienten Luxusimmobilien", berichtet Lukas Neugebauer. "Hightech-Ausstattung und Smart-Home-Lösungen sind ebenfalls zunehmend gefragt."

Eine Herausforderung sieht der LNR-Geschäftsführer in der begrenzten Verfügbarkeit von Top-Lagen in Wien. "Die Nachfrage übersteigt oft das Angebot, was zu steigenden Preisen führt", erklärt er. "Gleichzeitig müssen wir aufpassen, dass die Preise nicht überhitzt werden."

Für die Zukunft erwartet der Immobilienexperte eine weitere Internationalisierung des Marktes. "Wien wird als sicherer Hafen für Immobilieninvestments immer attraktiver", prognostiziert er. "Das bringt neue Chancen, aber auch die Herausforderung, die Balance zwischen internationalem Flair und Wiener Identität zu wahren."

#### Die LNR Real Estate GmbH Erfahrungen im Luxussegment

Die langjährige Erfahrung der LNR Real Estate GmbH im Luxussegment hat gezeigt, dass der Verkauf von High-End-Immobilien weit mehr erfordert als nur Immobilienkenntnisse. "Es geht um ein tiefes Verständnis für Lifestyle, Kunst und Kultur", erläutert der LNR-Chef "Unsere Kunden kaufen nicht einfach nur eine Wohnung oder ein Haus - sie investieren in einen Lebensraum."

Das Unternehmen hat über die Jahre ein umfassendes Netzwerk aufgebaut, das weit über die Immobilienbranche hinausgeht. "Wir arbeiten eng mit Kunstexperten, Innenarchitekten und Lifestyle-Beratern zusammen", erklärt der Geschäftsführer. "So können wir unseren Kunden ein ganzheitliches Erlebnis bieten, das weit über den reinen Immobilienkauf hinausgeht."

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die kontinuierliche Marktbeobachtung und -analyse. "Wir investieren viel Zeit und Ressourcen in die Erforschung von Trends und die Entwicklung neuer Vermarktungsstrategien", so der Immobilienexperte. "Nur so können wir sicherstellen, dass wir immer einen Schritt voraus sind und unseren Kunden den bestmöglichen Service bieten."

#### Fazit: Expertise und Netzwerk als Erfolgsfaktoren

Der Verkauf von Luxusimmobilien in Wien erfordert tiefgreifendes Marktverständnis, ein exzellentes Netzwerk und höchste Professionalität in allen Aspekten des Verkaufsprozesses. "Es ist eine Kombination aus Kunst und Wissenschaft", fasst Lukas Neugebauer zusammen. "Man muss die Zahlen im Blick haben, aber auch die Emotionen und Träume der Käufer verstehen."

Die LNR Real Estate GmbH hat sich mit diesem ganzheitlichen Ansatz als führender Akteur im Wiener Luxusimmobilienmarkt etabliert. "Unser Erfolg basiert auf langjähriger Erfahrung, kontinuierlicher Marktbeobachtung und einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden", schließt der LNR-Chef. "Wir sehen uns nicht nur als Vermittler, sondern als Berater und Partner, der Verkäufer und Käufer zusammenbringt und dabei hilft, Träume zu verwirklichen."

Mit diesem Selbstverständnis und der Expertise von Lukas Neugebauer ist die LNR Real Estate GmbH bestens aufgestellt, um auch in Zukunft im anspruchsvollen Segment der Wiener Luxusimmobilien erfolgreich zu agieren und neue Maßstäbe zu setzen.

#### Pressekontakt

LNR Real Estate GmbH

Herr Presseteam LNR Real Estate GmbH  
Friedrichstraße 7  
1010 Wien

<https://lnr.at>  
[pr@lnr-development.at](mailto:pr@lnr-development.at)

#### Firmenkontakt

LNR Real Estate GmbH

Herr Presseteam LNR Real Estate GmbH  
Friedrichstraße 7  
1010 Wien

<https://lnr.at>  
[pr@lnr-development.at](mailto:pr@lnr-development.at)

Seit über 10 Jahren steht die LNR Real Estate GmbH für Vertrauen, Verlässlichkeit und Expertise in der Immobilienbranche. Als erfahrener Immobilienentwickler begleitet das Unternehmen seine Kunden in allen Phasen des Immobilienprozesses und bietet maßgeschneiderte, zukunftsichere Lösungen.

Ein starkes Netzwerk aus Partnern und Experten sowie hohe Qualitätsstandards bilden die Basis für den Erfolg und die erstklassige Reputation von LNR Real Estate.

Anlage: Bild

