

# EIN GEFÜHL FÜR DIE BEDÜRFNISSE DER KUNDEN



Modernes Wohnen in Graz-Sträßgang, Olga-Rudel-Zeynek-Gasse: „Green City West“

*Ob Familie, Singles oder Paare, auf dem Land oder in der Stadt – als verllässlicher Partner errichtet die GWS für jedes Wohnbedürfnis das passende Objekt und achtet dabei auch auf leistbares und preiswertes Wohnen. Mit Erfolg – wie die aktuelle Kundenumfrage beweist.*

Heimkommen – das bedeutet für jeden etwas anderes. Und so vielfältig dieses Gefühl ist, so individuell sind auch die Wohnbedürfnisse. Damit sich die zukünftigen Bewohnerinnen und Bewohner auch im eigenen Heim wohlfühlen, steht bei der GWS vor allem eines im Mittelpunkt: die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden. Wie es sich mit dieser, bezogen auf unterschiedlichste Faktoren – vom Woh-

nungskauf bis zur Wertentwicklung der erworbenen Immobilie – verhält, zeigt die aktuelle Kundenumfrage der GWS, die kürzlich auf Basis von rund 200 telefonisch geführten Interviews erstellt wurde.

## Zufriedenheit als Erfolgsfaktor

Das große Engagement der GWS ist für die Kundinnen und Kunden in allen Be-

reichen – von der Wohnungssuche über die Wohnungsübergabe bis zur Qualität der Hausverwaltung – spürbar. Seriosität, Kundenorientierung, Kompetenz und Freundlichkeit sind die Eigenschaften, die beim Kontakt mit GWS-Mitarbeitern besonders geschätzt werden. Äußerst zufrieden zeigten sich die Befragten mit der Wohnungsübergabe und der Einhaltung von Zusagen.

## 95,2% empfehlen GWS weiter

Diese Zufriedenheit setzt sich auch nach dem Umzug fort und spiegelt sich in einer durchschnittlichen Zufriedenheitsnote von 1,6 mit der vorliegenden Wohnsituation wider. Unter Berücksichtigung all dieser Faktoren ist die außerordentlich hohe Weiterempfehlungsrate der GWS von 95,2 Prozent keine Überraschung.

## Starke Marke – starke Projekte

Das stärkt auch die Marke GWS, die sehr positiv wahrgenommen wird. Für rund 17,9 Prozent der Befragten steht diese für hohe Qualität seit vielen Jahren und sicheres Wohnen. Geht es um die eigenen vier Wände, wird die GWS als verllässlicher Partner wahrgenommen. Beste Noten haben bei dieser Befragung aber nicht nur GWS-Exklusivprojekte erreicht, auch Projekte, bei denen in puncto Leistung neue Maßstäbe gesetzt wurden, haben Traumnoten erhalten. Ein leuchtendes Beispiel dafür ist z.B. jenes in der Marktgemeinde Gratkorn.

## Leuchtturmprojekt Gratkorn

Neue Maßstäbe setzte die GWS 2018 mit ihrem Leuchtturmprojekt „Am Rinnergrund“ in Gratkorn. Dieses Low-Cost-Projekt mit einem Bruttofixpreis von 2.000 Euro/m<sup>2</sup>, das sind gesamt ca. 150.000 Euro für eine 75 m<sup>2</sup>-Wohnung, wies den gemeinnützigen Wohnbauträger eindeutig als Preisbrecher im frei finanzierten Wohnbau aus. „Es ist mir ein persönliches Anliegen und ich sehe es als eine Verpflichtung, der sich die GWS gerne stellt: Auf die steigende Nachfrage nach preiswertem Wohnbau eine Antwort zu geben“, betont GWS-Geschäftsführer Johannes Geiger damals wie heute.



Leuchtturmprojekt Gratkorn: Mit einem durchschnittlichen Fixkaufpreis von 2.000 Euro/m<sup>2</sup> inkl. Kfz-Abstellplatz ein gelungenes Beispiel leistbaren Wohnens.

## Leistung als oberste Priorität

Neben den gewohnten Qualitätsstandards in Errichtung und Betrieb hat somit die Leistung bei der GWS oberste Priorität, was sie mit der Wohnhausanlage in Gratkorn, die sich um 15 bis 20 Prozent unter den marktüblichen

Preisen bewegte, eindrucksvoll unter Beweis stellte. Erfahrene Partner und renommierte regionale Unternehmen machten dies möglich. Und so genießen die Bewohner heute die Vorzüge des Projekts, wie edle Parkettböden, eine ansprechende Ausstattung, großzügige Balkone und genügend Stauraum in Kellerabteilen.



Geschäftsführer Dir. Ing. Johannes Geiger (2. v. li.) und Dir. Mag. (FH) Martina Haas (3. v. li.) freuen sich gemeinsam mit Selina Aspeck vom Verkaufsteam sowie Prok. Johannes Plank und Ing. Roland Aspeck von der technischen Leitung der GWS über das gelungene Projekt.