

Immobilienwerte realisieren - den Markt erreichen.

Unser Leistungsspektrum im ganzheitlichen Immobilien-Workout.

„Wie finde ich einen zügigen und effizienten Exit?“

Leistungspaket 1: „Grundlagen, Potentiale und strategische Empfehlung“

- **Basisanalyse**
 - Recherche und Zusammenstellung der relevanten Objektunterlagen
 - Ortstermin, Fotodokumentation, Desk-Research
 - Recherche und Darstellung der Markt-, Objekt-, Standort- und Nutzungssituation
 - Einschätzung der Objektpotentiale und Empfehlung weiterer Untersuchungen
- **BPC Bestands- und Potentialcheck®**
 - Strategieentwicklung auf Basis der Ergebnisse aus der Basisanalyse
 - Benchmarking und SWOT-Analyse
 - Bildung von Marktwertszenarien vor dem Hintergrund strategischer Veränderungen
 - Entwicklung von Objektstrategien
 - Erste Zielgruppenanalysen und Markttests
- **Strategieempfehlung**

„Wie lässt sich die Strategie operativ umsetzen und lohnt sich das überhaupt?“

Leistungspaket 2: „Projektentwicklung und Wirtschaftlichkeitsberechnungen“

- **Vorplanung auf Basis des strategischen Konzeptes aus Leistungspaket 1**
 - Erstellung eines ersten Raum- und Flächenkonzeptes
 - Variantendarstellung
- **Wirtschaftlichkeitsberechnungen**
 - Überschlägige Kosten- und Ertragsermittlung auf Basis von Norm- und Erfahrungswerten
 - Beratung in Bezug auf die verschiedenen Umsetzungsmöglichkeiten
- **Marketingkonzept**
 - Entwicklung einer Vermietungs- bzw. Vermarktungsstrategie
 - Immobilienmarketingkonzept

„Wie können wir den wirtschaftlichen Betrieb der Immobilie inzwischen stabilisieren?“

Leistungspaket 3: „Objektbetreuung und Unterstützung des Assetmanagements“

- **Mieter- und Objektbetreuung**
 - Identifikation und Steuerung von ersten Maßnahmen zur Verbesserung der allgemeinen Vermietbarkeit
 - Betreuung der Immobilie als Eigentümervertreter
 - Steuerung der Hausverwaltung und des Property Management
- **Aktive Marktbearbeitung und Mietersuche**
 - Zielgruppenbestimmung und Entwicklung von Marketingmedien
 - Darstellung unterschiedlicher Vermietungs- und Mietflächenvarianten
 - Aktive Marktbearbeitung (z.B. Veröffentlichungen, Anzeigen, Besichtigungen)
- **Vermietungsmanagement**
 - Mietvertragsverhandlungen und Steuerung der Mietvertragserstellung in Absprache mit dem Eigentümer
 - Begleitung des Mieters in allen Stufen des Vermietungsprozesses

„Wie vermarkte ich meine Immobilie optimal - auch wenn der Markt schwierig ist?“

Leistungspaket 4: „Markteintritt und aktive Objektvermarktung“

- **Exposé- und Unterlagenerstellung**
 - Entwicklung einer Marktkommunikationsstrategie auf Basis des Immobilienmarketingkonzeptes
 - Konzeptbezogene Unterlagengestaltung
- **Zielkundenselektion und -ansprache**
 - Entwicklung von Zielkundenprofilen
 - Marktrecherche und Erstellung von Zielkundenlisten
 - Selektive Kundenansprache auf verschiedenen Kanälen
- **Transaktionsbegleitung**
 - Beratung in allen Fragen der Transaktionsvorbereitung
 - Mediation und Kommunikation mit allen Projektbeteiligten
 - Begleitung und Unterstützung in allen Transaktionsprozessen bis zum Projektabschluss



bauWerk Gesellschaft für Projektberatung und Baumanagement mbH

Westanlage 29, 35390 Gießen • Tel.: 0641/97552-0 • Fax: 0641/97552-4 • E-mail: zentrale@bau-werk-gmbh.com • www.bau-werk-gmbh.com