

Immobilienvertrieb – Vertriebssteuerung und Immobilienmarketing für Bauträgermaßnahmen

Effiziente Vertriebssteuerung

Für wohnwirtschaftliche Bauträgermaßnahmen, die nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) in Form von Eigentumswohnungen aufgeteilt werden sollen, übernehmen wir die gesamte Vertriebssteuerung auf der Basis eines individuellen und zielgruppenorientierten Vertriebskonzeptes.

Hierfür kommen folgende Objektarten in Betracht:

- Wohnanlagen/Mehrfamilienhäuser
- Studentenwohnheime
- Betreutes Wohnen
- Pflegeheime

Als Bauträger werden Sie somit von den zahlreichen Vertriebsaufgaben entlastet und profitieren von einem einheitlichen Vertriebsauftritt für Ihre Neubaumaßnahme.

Im Rahmen unserer Tätigkeit sind wir verantwortlich für die Umsetzung des gesamten Vertriebskonzeptes von der Aufbereitung der Unterlagen über das gesamte Immobilienmarketing, über die Beauftragung und Kontrolle von zusätzlich eingeschalteten Vertriebspartnern, über die Verkaufsverhandlungen einschließlich Finanzierungsberatung (z. B. Einbindung von KfW-Mitteln) bis hin zum Abschluss der Kaufverträge und deren Abwicklung.



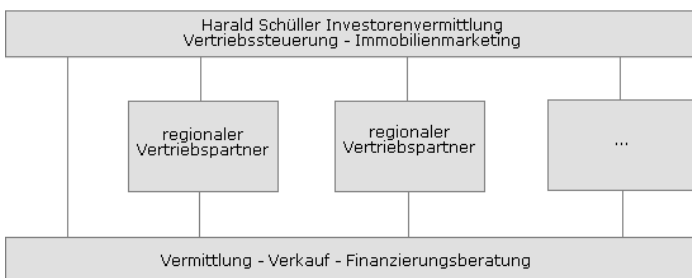
Unser aktuelles Vertriebssteuerungsprojekt:
www.campus-apartments-paderborn.de

Immobilienmarketing

Wohnwirtschaftliche Bauträgermaßnahmen, die im Einzelvertrieb veräußert werden sollen, erfordern ein ausgefeiltes Immobilienmarketing, das z. B. folgende Maßnahmen umfassen kann:

- Erstellung aussagekräftiger und zielgruppenorientierter Verkaufsexposees
- Einbindung fotorealistischer Visualisierungen
- Einbindung von Videopräsentationen
- Gestaltung und Programmierung einer projektspezifischen Internetpräsenz mit eigener Domain
- Keyword-Advertising in Internetsuchmaschinen
- Platzierung des Angebotes in Online-Immobilienportalen
- Platzierung des Angebotes in Printmedien
- Nutzung von bestehenden Kooperationen und Kontakten
- Nutzung sonstiger Medien
- Marketingmaßnahmen am Objekt und in der direkten Umgebung
- Individuelle Finanzierungs- und Wirtschaftlichkeitsanalysen

Schematische Darstellung des Vertriebskonzeptes



Ihr Ansprechpartner

Herr Schüller ist Diplom-Kaufmann und war vor Aufnahme seiner selbstständigen Tätigkeit (2003) 12 Jahre bei verschiedenen Immobilien-Leasinggesellschaften (Banktochtergesellschaften) in leitender Vertriebsposition tätig. Sein Aufgabengebiet umfasste die Akquisition, Konzeption und Umsetzung komplexer Immobilien- und Großimmobilien-Leasingfinanzierungen für mittelständische und Großunternehmen sowie die öffentliche Hand (Fortsetzung rechts).

Fragen und Antworten

- *Welches Mindestverkaufsvolumen ist erforderlich?*
ca. 3 Mio. €
- *Welche Vorteile hat der Einzelverkauf gegenüber einem Gesamtverkauf an einen einzigen Investor?*
Realisierung eines höheren Gesamtverkaufserlöses trotz der Zusatzkosten für Abgeschlossenheitsbescheinigung, Teilungserklärung, Vertriebskosten etc.; ggf. Folgeerträge durch WEG-Verwaltung
- *Welche Nachteile hat der Einzelverkauf gegenüber dem Gesamtverkauf an einen einzigen Investor?*
Höherer Zeit- und Koordinationsaufwand
- *Welche Vorteile hat die zentrale Vertriebssteuerung mit Einschaltung von regionalen Vertriebspartnern?*
Einheitlicher Vertriebsauftritt mit regionalem und überregionalem Immobilienmarketing; Nutzung regionaler Bestandskontakte
- *Welche Voraussetzungen müssen grundsätzlich erfüllt werden?*
Vermarktungsfähige Immobilienprojekte an guten Standorten zu marktkonformen Kaufpreisen

Daneben war Herr Schüller als Dozent an verschiedenen Industrie- und Handelskammern im Bereich Immobilien-Leasing bzw. Immobilienfinanzierung tätig.



Heute betreut er nationale und internationale Investoren in den Bereichen Immobilieninvestment und Finanzierung, Bauträger im Bereich der Vertriebssteuerung ihrer wohnwirtschaftlichen Immobilienprojekte sowie Unternehmen bei der strategischen Ausrichtung und Finanzierung ihrer selbstgenutzten Immobilieninvestitionen.

Die ausführliche Unternehmensdarstellung finden Sie auf unserer Website unter www.investorenvermittlung.de.

Hinweis: Wir erbringen keine Rechts- und/oder Steuerberatung!