

UNSERE LEISTUNGSGARANTIE

Mit dynamischer Vermarktung zum Erfolg

*»Bei uns erhalten Sie strategische
Beratung auf höchstem Niveau,
profitieren von intensiver Betreuung,
fundierter Marktkompetenz
und innovativen Vertriebskonzepten.«*

CAREN ROTHMANN
Geschäftsführende Gesellschafterin

GEMEINSAM ZUM ERFOLG

Ihr routinierter Partner für Aufteilungsprojekte

Sie sind zeitlich flexibel und möchten Ihr Mietshaus gewinnbringend veräußern? Dann könnte eine Aufteilung in Wohnungseigentum für Sie die ideale Exitstrategie sein. Doch müssen in diesem Fall viele Faktoren berücksichtigt werden. Mit unserer über 35-jährigen Erfahrung auf dem Berliner Immobilienmarkt sind wir für die Vermarktung eines Aufteilungsobjekts ein starker und routinierter Partner. Wir kennen die gesetzlichen Rahmenbedingungen und schöpfen bestehende Möglichkeiten optimal aus. Zugleich begleiten wir die Aufteilung und agieren stets transparent, um einen zügigen und harmonischen Ablauf zu

gewährleisten. Das Ergebnis: Wir verkaufen alle Wohnungen im vereinbarten Zeitraum zum optimalen Preis und wahren die Rechte und Interessen aller Beteiligten. Auf Wunsch bieten wir Ihnen ein Rundum-sorglos-Paket an und steuern sämtliche Kommunikation mit den beteiligten Parteien. Mehrere Tausend Einheiten haben wir auf diese Weise erfolgreich begleitet. Gerne ermitteln wir auch für Sie die beste Vermarktungsstrategie. Sie erhalten von uns eine kostenfreie und unverbindliche Kalkulation Ihres Bestandsobjektes oder eine strategische Beratung beim Ankauf von aufteilungsgeeigneten Immobilien.

Strategische Beratung

Wir sind Experten bei der Kaufpreisbestimmung und haben eine umfangreiche nationale und internationale Kundenkartei, die potenzielle Eigennutzer und Kapitalanleger umfasst. Zudem profitieren wir von einem immensen Erfahrungsschatz sowie wertvollen Branchentools. Das Ergebnis: eine umfangreiche Standort- und Marktanalyse inklusive passgenauer Vertriebsstrategie.

- Markt- und Standortanalyse
- Wettbewerbsanalyse
- Analyse der Grundrisse, Mietverträge
- Optimierungspotenzial Gemeinschaftseigentum und ggf. Neubaupotenzial und Dachgeschossausbau sowie Anbau von Balkonen und Aufzügen
- Qualifizierte Kaufpreisbestimmung
- Zielgruppenanalyse
- Mietermanagement

Aufbereitung der Objektunterlagen

Wir treiben Ihr Projekt auf der Vertriebsstufe voran, steuern und übernehmen für Sie die Kommunikation zwischen den beteiligten Architekten, Notaren, Hausverwaltungen, Mietern sowie Agenturen und beraten stets zuverlässig bei allen auftretenden Fragen. Darüber hinaus holen wir für Sie alle vertriebsrelevanten Unterlagen ein und bereiten diese marktgerecht auf.

- Projektsteuerung in allen vertriebsrelevanten Fragen
- Enge Kommunikation mit den Projektbeteiligten (z. B. Kontakt zu Notaren, Hausverwaltern, Mietern, Marketingagenturen sowie zu Architekten, beispielsweise in Bezug auf Baubeschreibung, Grundriss und Visualisierungen)
- Einholung vertriebsrelevanter Unterlagen
- Umfassende, kompetente Beratung hinsichtlich Teilungserklärung und Kaufvertragsentwurf
- Auf Wunsch Bereitstellen von Kontakten zu Architekten, Rechtsanwälten, Notaren und Hausverwaltungen
- Professionelle Unterstützung bei der Kommunikation mit Behörden
- Führen von Mietergesprächen
- Bei Neubaupotenzial:
 - Beratung bei der Grundrissplanung mit dem Ziel, zielgruppenspezifische, marktgerechte und damit gut verkäufliche Wohnungen zu konzipieren
 - Empfehlungen zu Wohnungsausstattungen/ Designlinien
 - Beratung bei der Erstellung der Baubeschreibung

Projektbranding und Marketingkonzeption

Innovatives, modernes und erfolgreiches Marketing ist unser Markenzeichen. Wir erarbeiten aufmerksamkeitsstarke Konzepte, die sich am internationalen Markt orientieren, Online-, Social-Media- sowie klassische Kanäle verbinden und stets mehrsprachig aufgesetzt werden. Vorrangiges Ziel ist dabei stets, alle potenziellen Zielgruppen zu erreichen, um eine effektive Vermarktung zu gewährleisten.

- Ausarbeitung der Alleinstellungsmerkmale des Projekts
- Entwicklung eines Projektbrandings inklusive Markenrecherche
- Entwicklung einer Marketing- und Kommunikationsstrategie, die stets individuell zugeschnitten, zielgruppengerecht und auf nationale und internationale Märkte ausgerichtet ist
- Werbemittelkonzeption wie z. B. Projektwebsite im Responsive Design
- Erstellung von hochwertigen Visualisierungen
- Erstellung professioneller Vermarktungsgrundrisse
- Fotos vom professionellen Fotografen

Vertriebsstart: Die Vermarktung beginnt

Mit der Freigabe des Vermarktungskonzeptes durch den Auftraggeber fällt der Startschuss für den Vertrieb. Dafür müssen alle geplanten Maßnahmen akribisch aufeinander abgestimmt sein und über alle Kanäle hinweg wie Zahnräder ineinandergreifen. Ein perfektes Timing, auf das wir alle Projektbeteiligten einschwören, ist daher unausweichlich.

- Verkaufsgespräche mit den Mietern erfolgen vor dem offiziellen Vertriebsstart
- Projektbezogene, individuell abgestimmte Pre-Sale-Phase: Ansprache unserer vorgemerkten Kaufinteressenten aus Berlin sowie dem In- und Ausland
- Rund 30.000 Kunden sind derzeit in unserer Kartei registriert – sowohl Eigennutzer als auch Kapitalanleger
- E-Mail-Marketing: Mailings und Newsletter
- Schaltung von Anzeigen in relevanten Immobilienportalen mit Bestplatzierungen und Printmagazinen
- Positionierung des Projekts in Social-Media-Kanälen wie Instagram, Facebook, Google+, Youtube, Vimeo
- Ggf. virale Streuung des Projektfilms
- Facebook- und Google-Keyword-Advertising
- Lead-Generierung über Lookalike Audiences und Customer Audience
- Transparentes Kundenfeedback dank Tracking und Reporting
- Organisation und Durchführung von Events wie »Tag der offenen Tür«

Erfolgreiche Verkaufsabwicklung

Jeder Kunde wird von uns persönlich betreut und darüber hinaus bis zur Beurkundung begleitet. Dabei setzen sich unsere fachkundigen Berater stets 100-prozentig für den Projekterfolg ein. Detaillierte Reportings in Bezug auf Anfragen, Besichtigungen, Interessenten-Feedbacks und Verkaufserfolge sichern Transparenz und informieren Sie laufend über den Projektfortschritt.

- Individueller Ansprechpartner für den Eigentümer im Verkauf und im Backoffice, Erreichbarkeit 24/7
- Bearbeitung der Interessentenanfragen innerhalb weniger Stunden
- Umfassende und persönliche Beratung der Kunden in Einzelterminen durch unser mehrsprachiges, professionelles Verkaufsteam
- Hochqualifiziertes Backoffice
- Individuelle Besichtigungstermine
- Finanzierungsvermittlung für in- und ausländische Käufer
- Bereitstellung von Finanzierungsunterlagen
- Versenden aller für die Kaufentscheidung relevanten Unterlagen
- Treffen von Reservierungsvereinbarungen mit potenziellen Käufern
- Steuerung des Kaufprozesses: Kommunikationsschnittstelle zwischen Verkäufer, Käufer und Notar
- Beauftragung des Kaufvertragsentwurfs beim Notar
- Organisation und Begleitung zum Notartermin
- Regelmäßiges Reporting an den Eigentümer
- Empfehlung von Dienstleistern wie z. B. Umzugsunternehmen, Vermietungsservice, Hausverwaltungen
- Wohnungsübergaben
- Liquiditätsprüfung der Kaufinteressenten

Unsere Leistung – Ihr Gewinn

Wir geben Ihnen ein klar definiertes Leistungsversprechen und verpflichten uns, Ihre Immobilie schnell, transparent und zum optimalen Preis zu vermitteln. Zu diesem Zweck schließen wir mit Ihnen einen qualifizierten Alleinauftrag ab, der die Eckpunkte unserer Zusammenarbeit definiert – faire, erfolgsorientierte Vergütung inklusive Vorleistungskomponente.

- Individuelle Vertragslaufzeit
- Erfolgsorientierte Vergütung
- Vertraglich zugesicherte Vorverkaufsquote und Zielvereinbarung
- Vertraglich zugesicherte Marketingmaßnahmen
- Wirtschaftliche Beteiligung an Marketingkosten
- Verlässliche Kaufpreisgarantie
- Vereinbarung von Sonderkündigungsrechten

Auf einen Blick

Vorteilsgarantie für unsere Auftraggeber

Ihr Erfolg ist unser Erfolg! Daher engagieren wir uns professionell und passioniert für Ihr Projekt, bis alle Einheiten im vereinbarten Zeitraum verkauft sind. Über den reinen Vertrieb hinaus vermitteln wir Ihnen zuverlässig viele weitere relevante Dienstleistungen – vom Vermietungsservice bis zur WEG-Verwaltung.

- 1 *Professionelle Vermarktung auf internationalem Niveau*
- 2 *Zeit- und Kostenersparnis*
- 3 *Erfüllung von vereinbarten Verkaufsquoten*
- 4 *Erfolgsbezogene Honorierung und Sonderkündigungsrechte*
- 5 *Hochqualifiziertes, mehrsprachiges Verkaufsteam und Backoffice*
- 6 *Durchsetzung von bestmöglichen Preisen*
- 7 *Professionelles Inhouse-Marketing*
- 8 *Detailliertes, regelmäßiges Reporting*
- 9 *Verkauf bis zur letzten Einheit im vereinbarten Zeitraum*
- 10 *Experte im Verkauf von vermieteten Eigentumswohnungen*

»Jedes Projekt ist ein Unikat – und erfordert daher eine kreative, maßgeschneiderte Vertriebsstrategie.«

DAVID BORCK
Geschäftsführender Gesellschafter



David Borck
Immobilien-gesellschaft mbH
Schlüterstraße 45
10707 Berlin

T +49 (0) 30 887 742 50
F +49 (0) 30 887 742 525
service@david-borck.de
www.david-borck.de

