

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

Spezialist für Bauträger & Projektentwickler

Die Arbeit eines Projektentwicklers reicht über das Planen, Bauen und Verkaufen weit hinaus. Um das Potenzial eines Vorhabens optimal auszuschöpfen, müssen viele Faktoren und unterschiedliche Interessen berücksichtigt werden. Dafür sind Sachkenntnis und Weitsicht unabdingbar.

Die David Borck Immobiliengesellschaft ist für die Umsetzung derart komplexer Konzepte der passende Partner. Wir haben mehr als 35 Jahre Erfahrung auf dem Berliner Markt, besitzen weitreichende Kontakte im In- und Ausland, arbeiten für zahlreiche internationale Kunden und verfügen über ein fachlich versiertes, mehrsprachiges Team. Beste Voraussetzungen also, um auch Ihr Projekt ideal in Szene zu setzen

und individuelle Vertriebsstrategien mit Erfolgsgarantie zu entwickeln.

Wir sind von der Ankaufs- über die Planungs- bis zur Vertriebsphase der Berater an Ihrer Seite und unterstützen Sie unter anderem bei der ersten Kaufpreiseinschätzung über die Zielgruppenanalyse bis zum Grundrissmix. Unsere erfahrenen Spezialisten wissen genau, welche Faktoren für die Vermarktung Ihrer Immobilie entscheidend sind. So können Sie sicher sein, dass Ihr Objekt den höchstmöglichen, am Markt erzielbaren Kaufpreis erzielt. Selbstverständlich sind Sie durch regelmäßige Reportings stets umfassend über alle Maßnahmen informiert. Wir machen auch aus Ihrem Projekt einen Erfolg! Hier erfahren Sie, wie wir dabei vorgehen.



Strategische Beratung

Setzen Sie schon während der Ankaufsphase auf unsere Expertise: Wir sind Experten bei der Kaufpreisbestimmung, haben eine umfangreiche nationale und internationale Kundenkartei und profitieren von einem immensen Erfahrungsschatz sowie wertvollen Branchentools. Das Ergebnis: eine umfangreiche Standort- und Marktanalyse inklusive passgenauer Vertriebsstrategie.

- Markt- und Standortanalyse
- Wettbewerbsanalyse
- Analyse der Planungsunterlagen
- Qualifizierte Kaufpreisbestimmung, die darauf zielt, den höchstmöglichen marktfähigen Kaufpreis zu erreichen
- Zielgruppenanalyse
- Entwicklung der Positionierungsstrategie

Aufbereitung der Objektunterlagen

Wir treiben Ihr Projekt auf der Vertriebsstufe voran, steuern die Kommunikation zwischen den beteiligten Architekten, Notaren, Hausverwaltungen sowie Agenturen und beraten stets zuverlässig bei allen auftretenden Fragen. Darüber hinaus unterstützen wir Sie dabei, alle vertriebsrelevanten Unterlagen einzuholen und marktgerecht aufzubereiten.

- Projektsteuerung in allen vertriebsrelevanten Fragen
- Enge Kommunikation mit den Projektbeteiligten (z. B. Kontakt zum Architekturbüro bzgl. Baubeschreibung, 3-D-Modell und Grundriss sowie zu Notaren, Hausverwaltern, Marketingagenturen und Landschaftsarchitekten)
- Unterstützung bei der Einholung vertriebsrelevanter Unterlagen
- Umfassende, kompetente Beratung hinsichtlich Abgeschlossenheitsbescheinigung, Teilungserklärung und Kaufvertragsentwurf
- Beratung bei der Grundrissplanung mit dem Ziel, zielgruppenspezifische und marktgerechte Wohnungen zu konzipieren
- Empfehlungen zu Wohnungsausstattungen/ Designlinien
- Beratung bei der Erstellung der Baubeschreibung
- Bereitstellen unseres Netzwerkes aus Architekten, Rechtsanwälten, Notaren und Hausverwaltungen
- Professionelle Unterstützung bei der Kommunikation mit Behörden

Projektbranding und Marketingkonzeption

Innovatives, modernes und erfolgreiches Marketing ist unser Markenzeichen. In Abstimmung mit dem Investor erarbeiten wir aufmerksamkeitsstarke Konzepte, die sich am internationalen Markt orientieren, Online-, Social-Media- sowie klassische Kanäle verbinden und stets mehrsprachig aufgesetzt werden.

- Ausarbeitung der Alleinstellungsmerkmale des Projekts
- Entwicklung eines Projektbrandings inklusive Markenrecherche
- Entwicklung einer On- und Offline-Marketing- und Kommunikationsstrategie, die stets individuell zugeschnittenv zielgruppengerecht und auf internationale Märkte ausgerichtet ist
- Werbemittelkonzeption, wie z. B. Projektwebsite im Responsive Design, professionelle Vermarktungsgrundrisse, Ausstattungskatalog für die Wohnungen und das Gemeinschaftseigentum
- Erstellung von State-of-the-Art-Visualisierungen
- Konzeptionierung eines Showrooms

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.

- 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
- E-Mail-Marketing: Mailings und Newsletter
- Schaltung von Anzeigen in gängigen Immobilienportalen mit Bestplatzierungen und in Printmagazinen
- Virale Streuung des Projektfilms und des Teaserfilms
- Positionierung des Projekts in Social-Media-Kanälen wie Instagram, Facebook, Google+, Youtube, Vimeo
- Facebook- und Google-Keyword-Advertising
- Lead-Generierung über Lookalike Audiences und Customer Audience
- Organisation der Pressearbeit in Zusammenarbeit mit einer PR-Agentur
- Transparentes Kundenfeedback dank Tracking und Reporting
- Organisation und Durchführung von Events wie Showroomöffnung, »Tag der offenen Tür«, Grundsteinlegung, Richtfest
- Bauschild auf dem Grundstück
- Bautagebuch

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
- Sofortige Bearbeitung der Interessentenanfragen
- 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
- Liquiditätsprüfung der Kaufinteressenten
- Treffen von Reservierungsvereinbarungen mit potenziellen Käufern
- Steuerung des Kaufprozesses: Kommunikations-schnittstelle 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

Unsere Leistung – Ihr Gewinn

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

- 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 *Durchsetzung von bestmöglichen Preisen*
- ③ *Zeit- und Kostenersparnis*
- ④ *Erfüllung von vereinbarten Vorverkaufsquoten*
- ⑤ *Hochqualifiziertes, mehrsprachiges Verkaufsteam und Backoffice sowie professionelles Inhouse-Marketing*
- ⑥ *Erfolgsbezogene Honorierung und Sonderkündigungsrechte*
- ⑦ *Innovative, hochwertige Projektplatzierung*
- ⑧ *Detailliertes, regelmäßiges Reporting*
- ⑨ *Verkauf bis zur letzten Einheit im vereinbarten Zeitraum*
- ⑩ *Unabhängige Finanzierungsvermittlung*

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

