

# Vermarktungskonzept für 13.000 m<sup>2</sup>-Altimmobilie

**Aufgabenstellung:** Vermarktungskonzept für eine leer stehende und aus fünf Einzelobjekten bestehende Altimmobilie eines insolventen Bauunternehmens auf Betreiben des Insolvenzverwalters und der Banken

Das Objekt wurde mehreren Großmaklern offeriert, die jedoch aufgrund der ungünstigen Ausgangslage - Insolvenz, Zustand der Immobilie, Budgetplanung - mit Abwehrkonditionen reagierten. Unter 300.000 Euro bot keiner der angesprochenen Makler seine Arbeit an. Verbunden mit diversen Auflagen zur Renovierungs- und Modernisierungsleistungen, Beschneidung von Grünanlagen, Sanierungen in der Tiefgarage und zudem höchst ungünstigen Vertragslaufzeiten.

**Herausforderung:** Die alten - nach und nach gebauten - Teilstücke des Gesamtkomplexes ließen sich nicht in Gänze vermarkten, weil sie auf den Bedarf der Ursprungsnutzer zugeschnitten und mit dem Unternehmen gewachsen waren. Das Objekt befand sich in relativ desolatem Zustand, zudem standen viele Renovierungsarbeiten an. Es galt, zunächst die vermarktbaren „Vorteile“ zu ermitteln und daraus ein zugkräftiges Konzept zu erstellen.

**Unsere Bewerbung:** Um uns von den „Großen“ zu unterscheiden, musste nicht nur unser Preis günstig sein, sondern das Konzept sollte überzeugen, dass unsere Offerte eine Erfolg versprechende Vermarktungsalternative ist. Wir gingen den mutigen Weg und präsentierten unsere erste Idee in Form einer „Menukarte“ - um so die Banken und den Insolvenzverwalter für uns zu gewinnen.

- Der Auftrag:** Entwicklung eines tragfähigen und finanzierbaren Vermarktungskonzeptes für den kompletten Komplex innerhalb eines Zeitraums von nur drei Monaten. Präsentation des Konzeptes vor einem Gremium, bestehend aus den beteiligten Banken und dem Insolvenzverwalter.
- Unser Konzept:** Neue Ideen müssen her, wenn es darum geht, etwas gut zu „verkaufen“, was auf den ersten Blick wenig attraktiv scheint. Der Preis alleine ist bei einer solchen Immobilie kein Kriterium für eine erfolgreiche Vermarktung - also schauten wir uns am Markt um und entwickelten aus vielen Informationen eine neue Idee: Büroimmobilien mit umfassendem Serviceangebot. Die Mieter dieses Objektes müssen können trockenen Fußes an einem im Empfangsbereich gelegenen Service-Point alle täglichen Besorgungen erledigen lassen: Wäsche für die Reinigung abgeben, Schuhe für den Schuster, Tickets bestellen oder den Blumenstrauß zum Hochzeitstag, Erledigung von Schreivarbeiten usw.
- Zudem sollten die Mieter von den günstigen Büroräumen profitieren, die mit geringen Mitteln modernisiert werden und deren Einrichtung zu geringen Mietpreisen mit Möbeln und Telefontechnik aus dem Bestand des insolventen Unternehmens erfolgen kann.
- Im Haus befindliche Konferenzräume können zu günstigen Konditionen mitsamt den vorhandenen technischen Einrichtungen angemietet werden.
- Im Haus befindet sich eine funktionierende Kantine, die mit neuen Angeboten auch externe Gäste aus dem Umfeld anlocken soll.
- Präsentation:** Wunschgemäß erstellten wir aus unseren Ideen ein vollständiges Vermarktungskonzept, welches Inhalte zu allen Detailfragen aufwies. Wir präsentierten dies nach Ablauf von gut zweieinhalb Monaten in einem Konferenzraum, der zur Straße ausgerichtet war. Als wir zum Ende hin auf das Werbekonzept und den Namen für das Projekt kamen, öffneten wir die Vorhänge und die Vertreter der Banken und des Insolvenzverwalters sahen eine Plakatwand, auf der wir unseren Werbeauftritt bereits plakatieren hatten lassen:

## **Einige Details:**

### **Pressearbeit und Marketing**

Aufstellung eines individuellen Presseverteilers und direkte Kontaktaufnahme zu den zuständigen Redakteuren

Marketingkonzeption und Budgetplanung

### **Creation von frechen und innovativen Anzeigen**

Kooperation mit einer professionellen Werbeagentur in Sachen Layout von Expose, Werbung und Inhalten

### **„Service-Point“**

Kindertagesstätte - Call4Clean - Botendienste - Schuster - Masseur - Fahrservice - Events/ Catering - Lebensmittel - Copy-Center - EDV-Service im Haus - Ticketbeschaffung - Möbelpool - Sekretariatsservice - Büros auf Zeit - Empfang - Casino - Konferenzräume - Netzwerk - Parkflächen - Corporate Rates - Seminare im Haus - Bildung einer Einkaufsgemeinschaft uvm.

### **Mousse „CompentenceCentrum“**

Branchenspezifische oder themenbezogene Vermietung zur Erreichung größerer Synergien: Recht/Steuern - Wellness/Pflege

## **Unser Preis:**

Sicher würden Sie gerne wissen, was unsere Kunden für diese Aufgabe bezahlt haben - aber das wird unser Geheimnis bleiben. Was wir Ihnen aber verraten können ist, dass unser Preis bei unter 20 % der Wettbewerbspreise lag. Sie sehen: Gute Ideen sind Gold wert!





