

Bauträger-Projektentwicklung

Vom Grundstück bis zur letzten Einheit



KSK-Immobilien
Der Immobilienmakler der Kreissparkasse Köln

Vom Grundstück bis zur letzten Einheit – Partner, Spezialist und Berater.



Die KSK-Immobilien ist als Immobilienmakler der Kreissparkasse Köln der Marktführer in der Region. Sie hat sich als gewachsenes Unternehmen in Köln, den umliegenden Kreisen und darüber hinaus bis in die Metropolen Hamburg und Berlin als geschätzter Immobilienvermittler etabliert. Neben mittlerweile 20 Jahren Erfahrung am Immobilienmarkt ist es vor allem die Anzahl an Fachexperten und Spezialisten, die es ermöglicht, sich gezielt für die erfolgreiche Entwicklung neuer Wohnbauprojekte einzusetzen.

Eine erfolgreiche Projektentwicklung ist ein komplexer und in der Regel langjähriger Prozess. Mit dem Wissen, was die Kunden bewegt, ist die KSK-Immobilien von der Grundstücksakquise bis zur Abwicklung der letzten Einheit ein verlässlicher und kompetenter Partner.

Erst wenn ein Projekt abgeschlossen ist, stellt sich Zufriedenheit ein. Dabei versteht die KSK-Immobilien sich nicht nur als exzellenter Vertrieb, sondern steht dem Auftraggeber beim

gesamten Projektentwicklungsprozess beratend zur Seite. Je nach Anforderung wird dabei auf die eigenen regionalen Verkäufer mit besten Detailmarktkennnissen, die Fachexperten der hauseigenen Abteilungen wie Marketing, Research und Consulting sowie die Experten aus dem dichten Kooperationsnetzwerk zurückgegriffen.

Die erfolgreiche Durchführung eines Projekts beginnt mit der Erarbeitung eines Plans, in dem die einzelnen Phasen des Einkaufs- und Verkaufsprozesses aufeinander abgestimmt werden und der Ablauf festgelegt wird. Die einzelnen, klar getrennten Leistungsstufen gehen in der Praxis fließend ineinander über und bedingen sich gegenseitig. Wichtig bleibt, die Kommunikation der Beteiligten untereinander zu fördern und so zu einem Ergebnis zu kommen, mit dem sich alle Akteure identifizieren.



Consulting –

zielorientierte Beratung ohne Provisionsschere im Kopf.

*„Das Endprodukt des Bauträgerconsultings
ist ein auf den Standort abgestimmter,
bepreister Produktmix für den Bauträger.“*

Leistungsbausteine:

Grundstücksakquise – wir suchen Grundstücke für Sie!

Wir sind ständig mit Grundstückseigentümern im Gespräch. Auch hier setzen wir auf eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wird über uns ein Grundstück angeboten, dann mit Hand und Fuß – sprich inklusive eines vollständigen Konzepts.

Deshalb werden Grundstücke bei uns intern vorab hinsichtlich ihrer Bebaubarkeit geprüft. Es erfolgen eine enge Einbindung von Architekten sowie die notwendigen Klärungen beim Bauamt. In Spezialfällen wird mit juristischer Unterstützung gearbeitet. So werden erste eigene Vorplanungen zu Baukörper und Produkt erstellt.

Wir unterstützen und begleiten Sie beim Grundstückskauf!

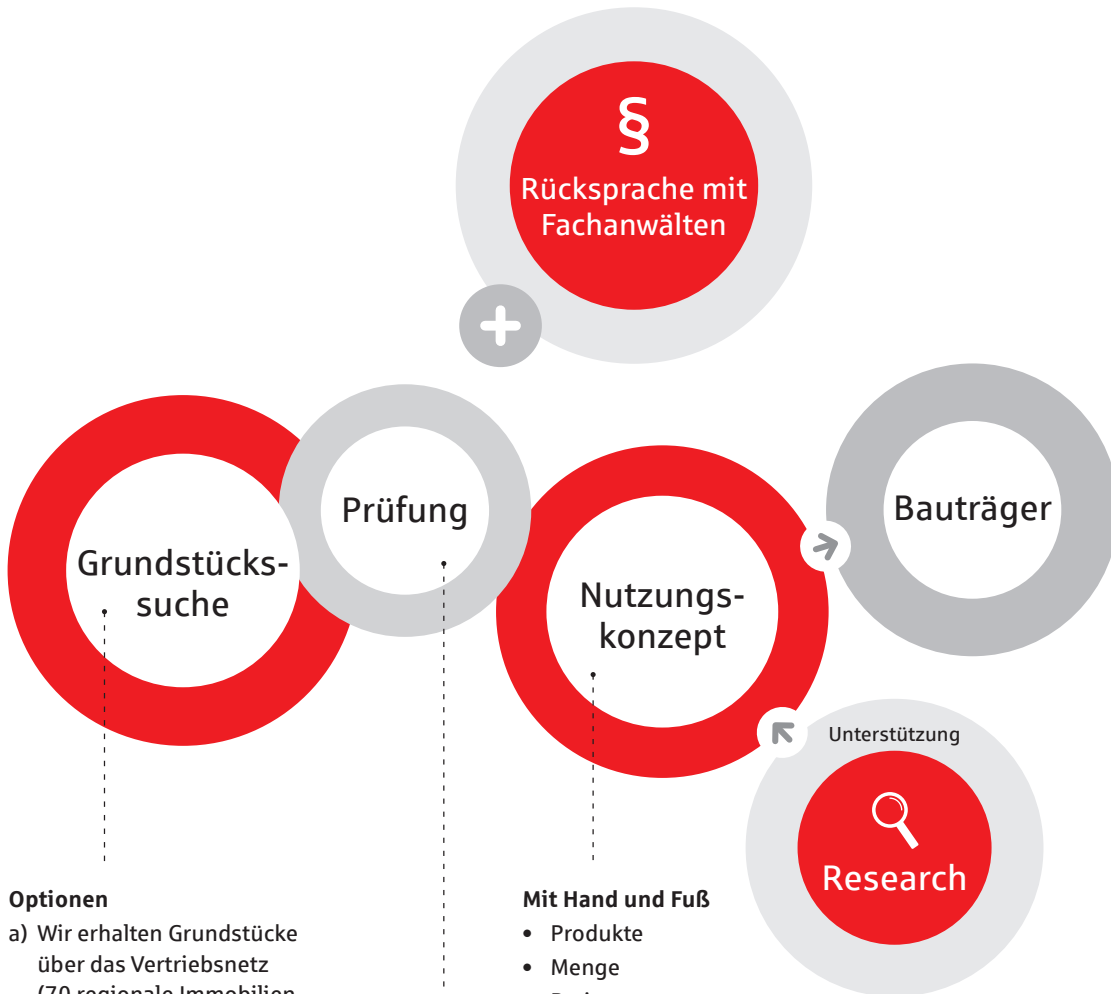
Wir fungieren als neutraler Partner, der seine Vorgehensweise transparent macht. Wir erläutern dem Grundstückseigentümer die Kalkulation eines Bauträgers und klären über Vertragsdetails wie beispielsweise Optionsklauseln oder Gutachten auf. Selbstverständlich beraten wir auch zur Gestaltung von Notarverträgen.

Sobald ein Grundstück zur Verfügung steht, wird mit Unterstützung des Bereichs Research und in enger Zusammenarbeit mit Planern und Architekten ein vertriebsfähiger Wohnungsmix konzipiert. Es erfolgt eine Abstimmung der Produktkonzeption auf den lokalen Markt – auch im Hinblick darauf, wie sich dieser in Zukunft entwickeln wird. So stellt unser Consulting eine enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb sicher, der die Entwicklung einzelner Quartiere oder Straßenzüge aus der persönlichen Erfahrung bestens bewerten kann. Daraus resultierend können in Abstimmung mit Vertrieb und Research marktfähige Wohnungskonzepte und Preise erarbeitet werden. Das Consulting ist gleichzeitig auch die Schnittstelle zum Marketing.



**Schnell Auskunft zu Preis,
Markt und Zielgruppen:**

Telefon 0221 179494-30



Optionen

- Wir erhalten Grundstücke über das Vertriebsnetz (70 regionale Immobilienberater und über 2.000 Vertriebsmitarbeiter der Kreissparkasse Köln)
- Wir erhalten regelmäßig Vermittlungsangebote für Grundstücke/Objekte, deren Standort und Zustand eine Überplanung wert sein kann
- Der Bauträger bringt das Grundstück mit

Mit Hand und Fuß

- Produkte
- Menge
- Preise

Auf Herz und Nieren

- Bebaubarkeit
- Vorplanung



Consulting –

Bebauungsplanung und Grundstücksentwicklung als Prozess.

*„Nichts geht raus,
ohne dass wir daran glauben!“*

Eine erste Konzeptidee wird in Abstimmung mit den Projektbeteiligten optimiert. Bauvoranfragen, ob auf dem Grundstück ein Wohnhaus gebaut werden kann, das Gebäude die geplante Größe haben darf oder die vorgesehene Nutzung zulässig ist, beeinflussen die Diskussion. Ein Ergebnis bedarf mehrerer abstimmender Gespräche.

Um Vertriebsgeschwindigkeit, Aufnahmefähigkeit des Marktes und Preisgestaltung zum überarbeiteten Nutzungskonzept einzuschätzen, arbeiten die Bereiche Research und Vertrieb eng zusammen. Wissenschaftliches Know-how verbindet sich

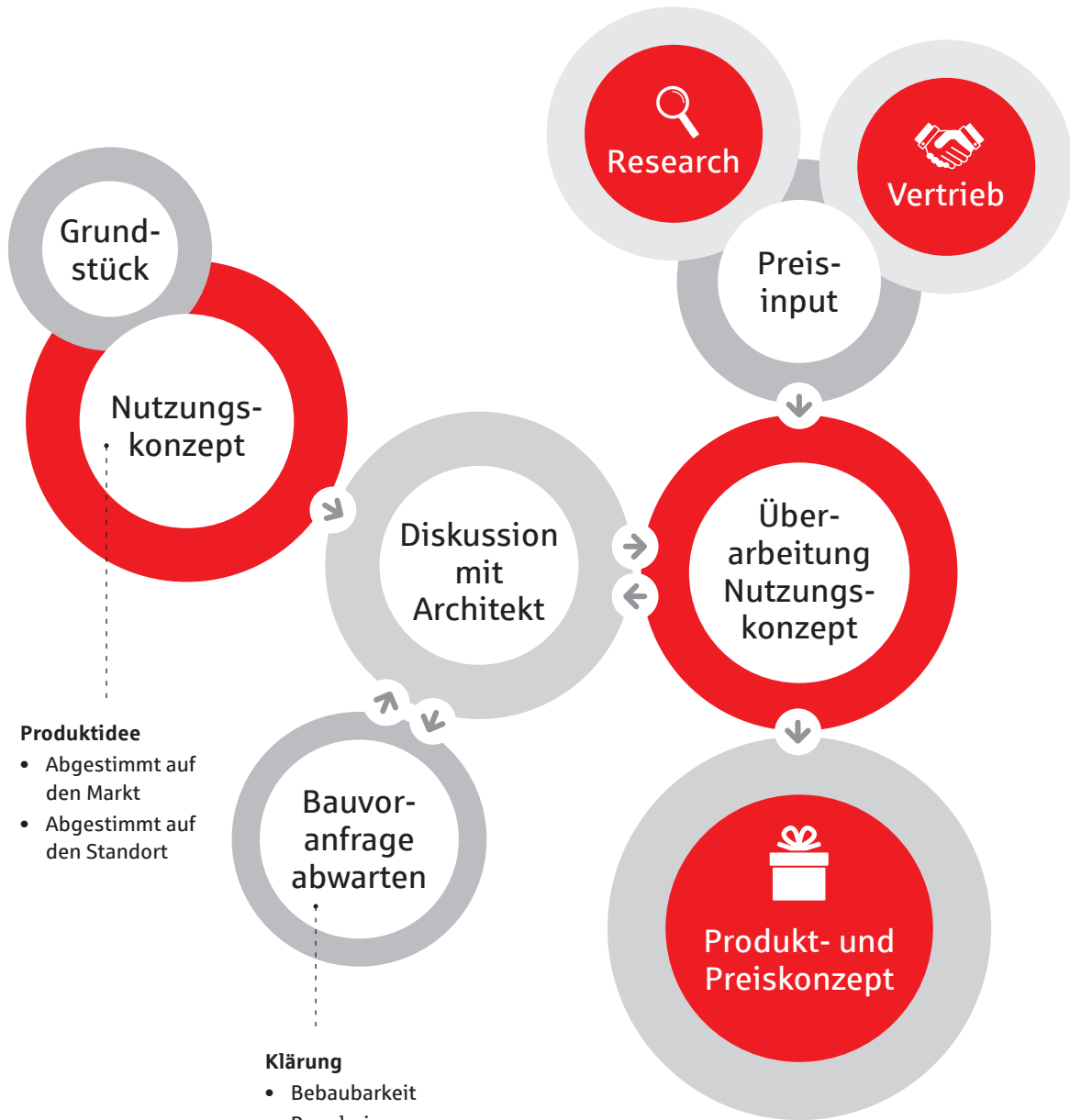
mit lokaler Marktkennntnis. So gelangt man zu einem optimalen Produkt- und Preiskonzept.

Ziel ist es, ein Paket zu schnüren, das ein ganzheitliches Konzept enthält. Bestandteil des Konzepts ist ein Produktentwurf, abgestimmt auf den lokalen Markt und den Standort. Das dazugehörige Preiskonzept berücksichtigt alle preisbildenden Parameter.



Schnell Auskunft zu Preis,
Markt und Zielgruppen:

Telefon 0221 179494-30



Produktidee

- Abgestimmt auf den Markt
- Abgestimmt auf den Standort

Klärung

- Bebaubarkeit
- Regularien
- Optionen



Research –

wissenschaftliche Analyse von Markt und Standort.

*„Wir machen
Visionen marktfähig.“*

Research bedeutet eine auf wissenschaftlichen Methoden fußende Beratung. Die KSK-Immobilien beobachtet mit einer eigenständigen Abteilung dauerhaft die Entwicklungen an den Immobilienmärkten. Das beinhaltet die aktuellen Preisentwicklungen sowie die Konkurrenzsituation, aber auch Veränderungen in der Nachfragestruktur. Nicht zuletzt durch das kleinteilige Netz der regionalen Immobilienberater, des wichtigsten Grundstocks für Informationen auf Quartiersebene, sind wir jederzeit schnell in der Lage, Analysen und verbindliche Aussagen für Neubauprojekte in unserem Marktgebiet zu treffen. Je nach Bedarf erstellen wir Markt- und Standortanalysen zur Unterstützung und Risikominimierung der Projektentwicklung.

Ziel einer jeden Markt- und Standortanalyse ist es, für den konkreten Mikrostandort den passenden Mix aus Produkt, Preis und Menge zu finden. Um dies zu leisten, muss bei der **Analyse des Makrostandortes**, also einer Stadt und ihrer angrenzenden Region, begonnen werden. Dies beinhaltet zum Beispiel die Analyse der Wohnstandortqualitäten, der Entwicklung der Einwohner- und Haushaltsstrukturen oder der Wanderungsbewegungen.

Die **Analyse des Mikrostandortes** zeigt die Stärken und Schwächen des konkreten Grundstücks auf. Also beispielsweise die Qualität der Infrastrukturen, des städtebaulichen Umfeldes oder die möglichen Belastungen und Beeinträchtigungen. Ergänzt um milieuspezifische Faktoren wie das Prestige oder die Urbanität eines Standortes bildet die Mikrostandortanalyse die Basis zur Bestimmung geeigneter Zielgruppen. Zielgruppen

sind dabei in zunehmender Weise nicht mehr nur über Haushaltsgröße, Alters- und Einkommensstruktur zu definieren, sondern auch über milieuorientierte Differenzierungsmerkmale. Nur wer die **richtige Zielgruppe für einen Standort** identifiziert hat, kann auch das richtige Produkt, sprich den richtigen Wohnungsmix mit den richtigen Ausstattungs- und Architekturmerkmalen, entwickeln.

Die Ableitung des marktfähigen Preises und der zu erwartenden Vertriebsgeschwindigkeit ist die zentrale Herausforderung. Dabei haben wir nicht nur mit Hilfe von Preisdatenbanken und der eigenen Marktbeobachtung das aktuelle Marktgeschehen im Blick, sondern auch die zukünftigen Entwicklungen und ihre Folgen für die Wettbewerbssituation.

Auch wenn es Aufgabe der Markt- und Standortanalyse ist, sehr konkrete Empfehlungen zu formulieren, so ist es selbstverständlich genauso die Anforderung an den Bereich Research im Zusammenspiel mit dem Bauträgerconsulting, auf die Herausforderungen der Projektentwicklung wie beispielsweise bebauungsrechtliche Vorgaben zu reagieren und Anpassungen sowie Optimierungen vorzunehmen. Das Research wird daher im gesamten Prozess bis zum Abschluss des Vertriebes immer wieder als Experte zur Optimierung mit einbezogen.





Marketing – das Marketing der KSK-Immobilien.



Der Marketingbereich der KSK-Immobilien ist als hauseigene Agentur anzusehen: Projektmanagement, Kreation sowie Text und Lektorat werden hausintern geleistet und umgesetzt. Darüber hinaus besteht ein enges, eigens gesteuertes Netzwerk mit Spezialisten aus dem Web-Bereich, Dienstleistern für 3-D-Visualisierungen und kolorierte Grundrisse sowie mit Illustratoren. Des Weiteren wird mit Werbetechnikern aus der Region zusammengearbeitet.

- Alles aus einer Hand mit Nähe zum Produkt und Vertrieb
- Immobilienexpertise: Praktiker mit theoretischem Fachwissen
- Justierung der Maßnahmen nach Bedarf und Projektverlauf
- Im Vergleich zu unabhängigen Agenturen meist effektiver und budgetorientierter

Der Weg zum Marketing.

Nach Gesprächen zwischen der Kundenseite und den Bereichen Research und Vertrieb erhält das Marketing ein umfangreiches, vorgefiltertes Briefing. Dies bildet in Verbindung mit der Corporate Identity (CI) die Arbeitsbasis. Im ersten Schritt wird

festgelegt, ob das Projekt der CI-Politik der Unternehmensmarke folgen soll oder ob es ein eigenständiges, einheitliches Erscheinungsbild erhält. Ein frühestmöglicher Einstieg in das Projekt und die Nähe in der Zusammenarbeit mit den Projektbeteiligten bedingen ein ganzheitliches, funktionierendes Konzept.

Corporate-Identity-Bestandteile des Projekts.

Corporate Design (CD):

Logo, Schrifttyp, Farbgebung, Gestaltungsraster, Beschriftungen, Beschilderungen, Publikationen, Drucksachen

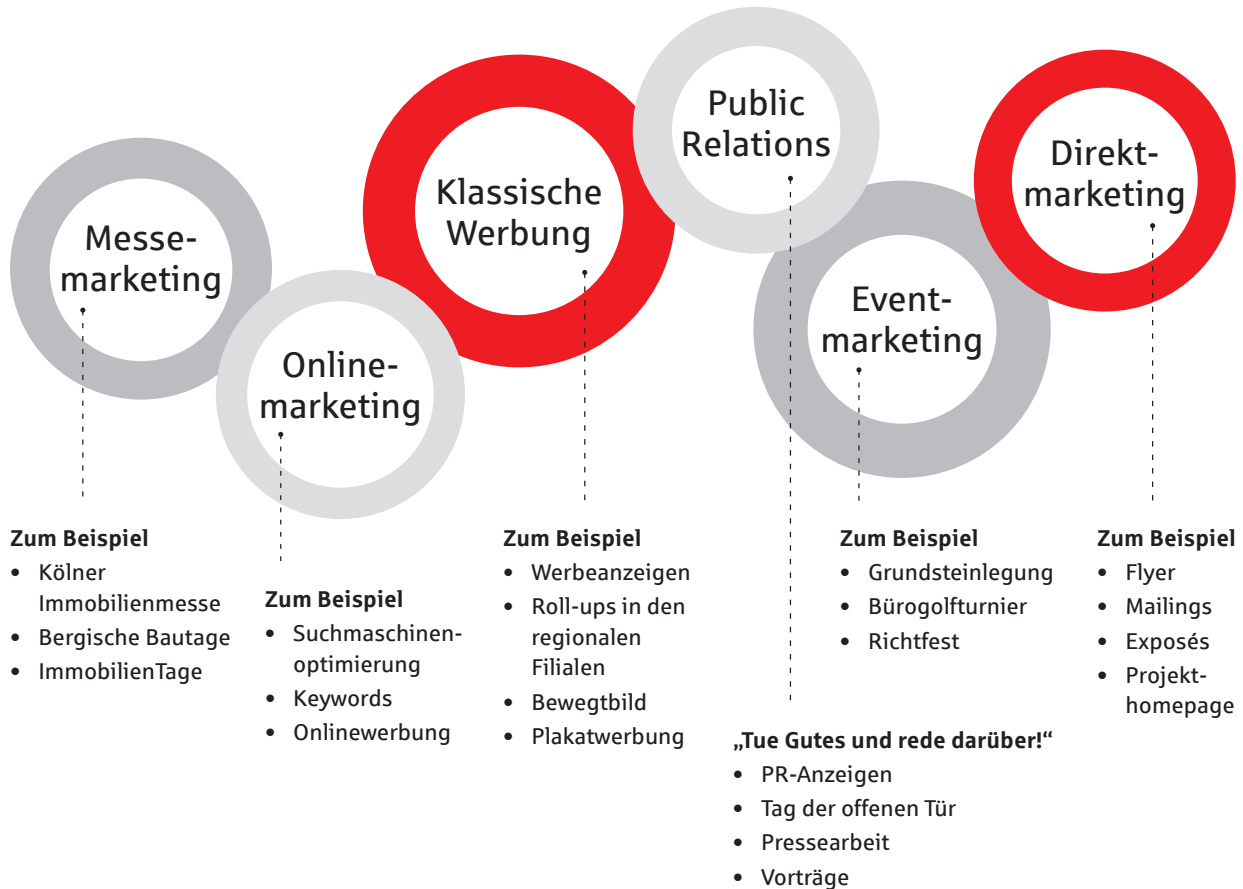
Corporate Behavior (CB), in Teilen:

Verhalten gegenüber Öffentlichkeit, Verhalten gegenüber Kunden

Corporate Communication (CC), in Teilen:

Slogan, Wording, Text- und Korrespondenzbausteine, Argumentation

Der Kommunikationsmix für das Projekt.



Hier finden Sie online eine aktuelle Zusammenstellung unserer Referenzen. Einfach mit dem Smartphone einscannen oder www.marketing.ksk.immo eingeben.



Vertrieb – von der ersten bis zur letzten Einheit.

*„Wir ruhen nicht bis
zum Verkauf der
letzten Einheit.“*



**Flexible Marketingplanung,
schnelle Abstimmung und
Umsetzbarkeit**

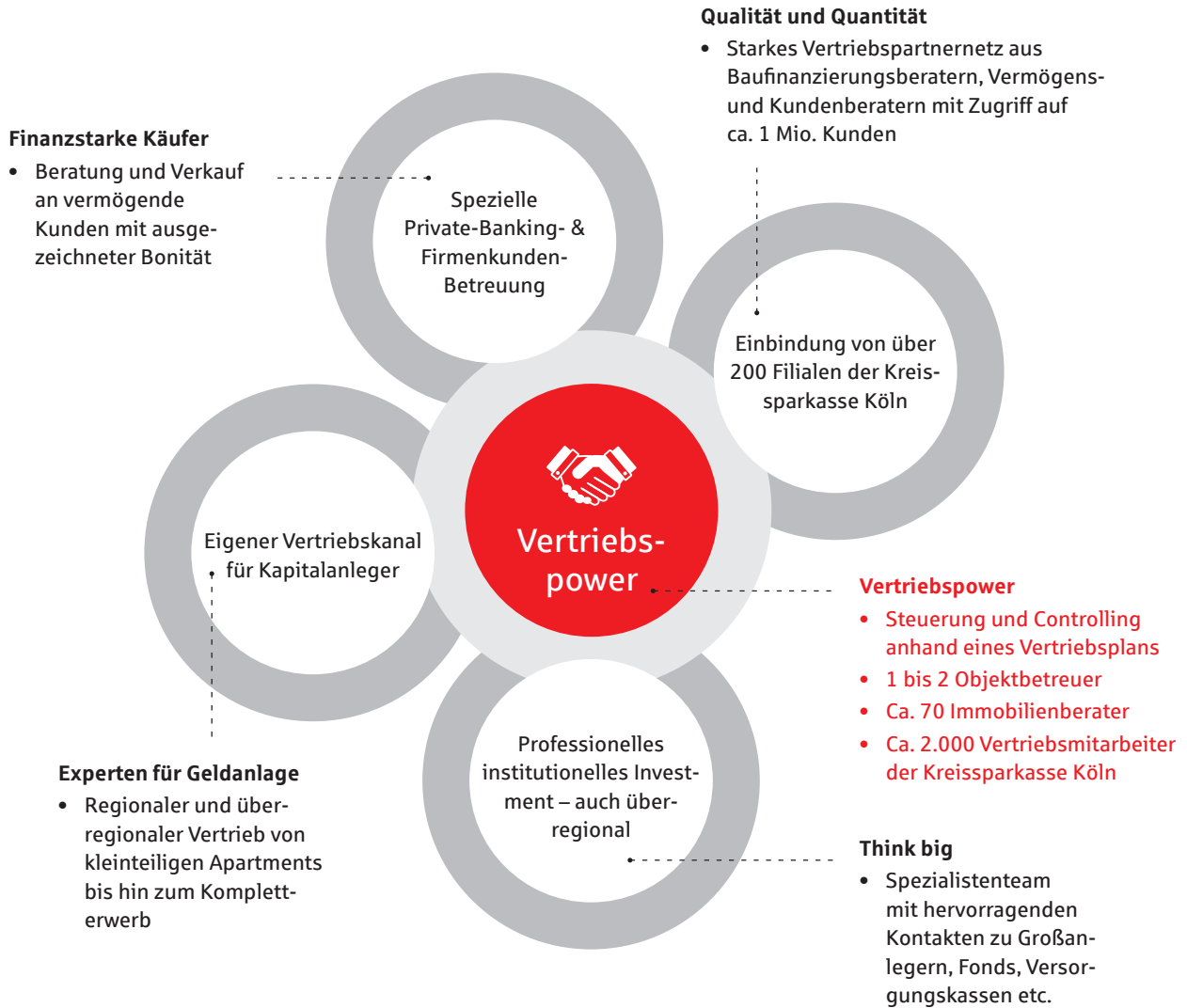
Erfahrene, sogenannte Bauträger-Vertriebler werden in Abstimmung auf das Produkt, die Zielgruppe und die Lage eingesetzt. Denn ein guter Vertrieb identifiziert sich mit dem Produkt. Die Vertriebsmitarbeiter transportieren das individuell erarbeitete Marketingkonzept, um somit die besten Verkaufsergebnisse zu erzielen.

Eine 100-prozentige Kenntnis der Vertriebsunterlagen ist Voraussetzung. Es besteht eine enge Verbindung zu Research und Marketing hinsichtlich der Aufbereitung und Organisation der Werbemaßnahmen. Schnelle Abstimmung auf kurzen Wegen – so lautet hier die Devise. Außerdem fungieren die Vertriebsexperten im Neubaubereich als Berater und Verbindungsstelle zum Bauträger.

Während des gesamten Prozesses begleiten sie zudem das Sonderwunschmanagement. Dazu gehören auch schriftliche und persönliche Reportings über beispielsweise die Kontaktaufnahme und den Verkaufsstand.

Die KSK-Immobilien ist Marktführer in der Region – und dieser Titel kommt nicht von ungefähr. Das Full-Service-Angebot des Vertriebs hält, was es verspricht:

- Professioneller Umgang mit Anfragen durch kompetente Mitarbeiter mit Projektkennntnis
- Erfassung von täglich bis zu 300 neuen Interessenten
- Qualifikation und Bearbeitung aller Interessentenkontakte im zentralen Backoffice für die Kontaktaufnahme über den projektbetreuenden Immobilienberater
- Enormes Interessentenpotenzial: 25.000 Suchende und 1.800 Verkäufe in 2014
- Garantierter Exposésversand mit Baubeschreibung, Grundrissen und Preisliste innerhalb von 24 Stunden
- Information zu Widerrufsrecht und Verbraucherschutz
- Bei Bedarf: Angebot der Finanzierungsberatung bei der Kreissparkasse Köln
- Begleitung und Beratung bis zum Notar





Referenzen –

vielseitig und zahlreich im Geschäftsgebiet der Kreissparkasse Köln.

*„Ihr Erfolg ist unsere Referenz.
Reisen Sie mit uns durch die
Vielfalt ausgesuchter Projekte
in unserem Geschäftsgebiet.“*

Die KSK-Immobilien ist der Immobilienmakler der Kreissparkasse Köln und seit über 20 Jahren Ihr Ansprechpartner rund um Immobilien. Die Experten aus Consulting, Research, Marketing und Vertrieb stehen Kunden von der Grundstücksakquise bis zur Vermarktung der letzten Einheit kompetent und tatkräftig zur Seite.

Mit über 130 Mitarbeitern werden folgende Geschäftsbereiche bedient:

- Vermittlung von Häusern und Wohnungen
- Neubauimmobilien
- Gewerbeimmobilien
- Investmentimmobilien
- Exklusivimmobilien
- Zwangsversteigerungsobjekte
- Land- und forstwirtschaftliche Immobilien
- Revitalisierung
- Vermietung
- Vermittlung von Grundstücken

Eine professionelle Struktur und festgelegte Qualitätsstandards sind die Voraussetzungen für den gemeinsamen Erfolg.

Seit 1995 unterstützt der Immobilienmakler der Kreissparkasse Köln regionale und überregionale Bauträger sowie Projektentwickler bei der Planung, der Realisierung und dem erfolgreichen Vertrieb von zeitgemäßem und nutzungsorientiertem Wohnraum. Sei es die junge Familie, der Student von außerhalb, das vermögende Paar oder die rüstige Seniorin – in den letzten 20 Jahren fanden so zahlreiche Personen ihr neues Zuhause.

KSK-Immobilien GmbH
Der Immobilienmakler der Kreissparkasse Köln
Richmodstraße 2
50667 Köln



KSK-Immobilien
Der Immobilienmakler der Kreissparkasse Köln

www.ksk-immobilien.de