







## **INTEGRIERTE IMMOBILIENVERMARKTUNG – ERFOLGSGARANT FÜR VERMIETUNG UND VERTRIEB**

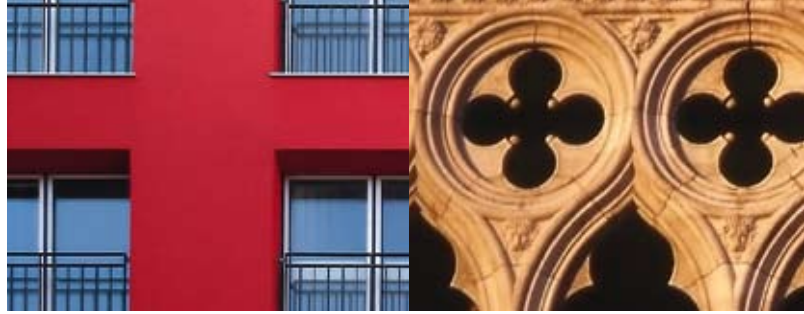
---

Um eine Immobilie erfolgreich zu vermarkten, müssen heute zahlreiche Disziplinen harmonisch und effizient aufeinander abgestimmt werden. Von der marktgerechten Planung, der Finanzierung, dem Bau, der effizienten Bewirtschaftung bis hin zur professionellen Verwaltung.

Doch selbst wenn diese Faktoren eng miteinander verzahnt wurden, ist der wirtschaftliche Erfolg letztlich von einer erfolgreichen Vermarktung abhängig. Dies setzt eine profunde Kenntnis aller Bereiche im Lebenszyklus einer Immobilie oder verwandter Projektentwicklungen voraus. Nur wenn man alle spezifischen Aspekte einer Liegenschaft versteht und das Funktionieren der Märkte über viele Jahre hinweg verinnerlicht hat, wird sich der gewünschte Erfolg einstellen.

Wir verstehen die Vermarktung als integrativen Teil solcher Projekte. Dazu gehören Kommunikation und Werbung genauso wie vermarktungsorientierte Beratung im Rahmen der Entwicklung und Bewirtschaftung – oder wenn nötig auch Asset-Management. Bei Bedarf übernehmen wir in diesem Zusammenhang ebenso das Management auf Zeit oder begleiten Sie und Ihre Mitarbeiter im Sinne eines Coaching.

W&R verfügt über langjährige Erfahrung in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft und des Marketings. Heute zählen wir eins und eins zusammen. Und unsere Kunden sind zufrieden.



## IMMOBILIEN-MARKETING

---

Ausgangspunkt für jede Immobilienentwicklung ist stets der spätere Nutzer. Daher sollte man sich frühzeitig intensiv mit den Bedürfnissen und Gewohnheiten seiner Zielgruppen auseinandersetzen und wissen, wie man diese erreicht. Was nutzt das schönste Angebot, wenn es keiner kennt oder die Zielgruppe verfehlt?

Unsere Leistungen im Sinne eines ganzheitlichen Immobilienmarketings umfassen daher folgende Elemente:

- Markt- und Standortanalysen
- Wettbewerbsanalysen
- Best Practice Betrachtungen
- Positionierung und Repositionierung von Objekten
- Entwicklung von Marken und Identitäten
- Entwicklung von Vermietungs- und Verkaufsstrategien inkl. Budgetierung und Überwachung



## IMMOBILIEN-WERBUNG

---

Dem Kunden muss aktiv gezeigt werden, wonach er sucht. Eine Immobilie braucht deshalb ein Gesicht und Charakter. Argumente über Emotionen vermitteln – so lautet das Ziel erfolgreicher Immobilien-Werbung.

Dafür stehen verschiedenste auf die Immobilie und den Kunden zugeschnittenen Instrumente bereit:

- **Visualisierung:** Fotos, Illustrationen, Animationen
- **Printprodukte:** Flyer, Prospekte (Prospektierung nach IDW S4), Zeitungen, Bücher, Journale, Geschäftsberichte
- **Web-Präsenz:** Webseiten, Datenbanken, Newsletter, Onlinefilme, Panoramen 360 Grad, Suchmaschinenoptimierung, Ad-Word-Kampagnen
- **Außenwerbung:** Planen, Bauschilder, Fassadenverhüllungen
- **Dialogmarketing:** Adressen-Generierung, Mailings, Telefonansprache, Promotionaktionen
- **Film/Video:** Imagevideos, Objektvideos
- **Messebetreuung:** Standkonzepte, Standbetreuung, Vor- und Nachbereitung



## IMMOBILIEN-ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

---

Oft sind im Vermarktungsprozess Entscheider zielgenau zu erreichen, sind Meinungsbildungsprozesse in Gang zu bringen oder Rahmenbedingungen positiv zu entwickeln. Hier schlägt die Stunde von Pressearbeit, der Multiplikatorenansprache oder Netzwerken.

Jenseits klassischer Werbung gehen wir mehr oder weniger subtile, aber höchst effiziente Wege, um Ziele zu erreichen. Nichts ist glaubwürdiger als eine gute Empfehlung oder eine überzeugende Presseveröffentlichung.

- **Pressearbeit:** Pressemitteilungen und Pressekonferenzen, Themenentwicklung und -platzierung, Journalistenbetreuung
- **Presse- und PR-Produkte:** Zeitschriften, Zeitungsbeilagen, Online- und Printnewsletter
- **Netzwerk- und Lobbyarbeit:** Aufbau- und Begleitung von Netzwerken, Multiplikatorenansprache- und -betreuung, Themen- und Interessenvermittlung



## VERMIETUNGS- UND VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

---

Aktive und präzise Ansprache von identifizierten Zielgruppen schafft die Voraussetzung für erfolgreiche Vermietungs- und/oder Verkaufsaktivitäten. Oft handelt sich dabei um zeitlich begrenzte Aufgaben oder Zusatzaktivitäten. Hier stehen die notwendigen Ressourcen im Unternehmen häufig nicht bzw. nur unzureichend zur Verfügung – oder es mangelt generell an Vertriebserfahrung.

Wir unterstützen Sie aktiv oder beratend mit:

- Ermittlung und Beschreibung aller erforderlichen Vermietungs- und Vertriebsaktivitäten
- Analyse der vorhandenen Ressourcen des Kunden
- Entwicklung und/oder Umsetzung von Vermietungs- und Vertriebskampagnen
- Begleitung/Coaching der Vertriebsmitarbeiter
- Steuerung vertrieblicher oder vermietungsorientierter Aufgaben und Abläufe
- aktiver Übernahme von Vermietungs- und Vertriebsaufgaben



## IMMOBILIEN-BERATUNG

---

Die Einflussfaktoren im Rahmen von Verkaufs- oder Vermarktungsabsichten haben unter aktuellen Marktbedingungen große Komplexität erreicht.

Auf der einen Seite erwarten Mieter nutzungsoptimierten Raum, interessante und funktionale Architektur, niedrige Betriebskosten, professionelle Verwaltung, guten Standort und dergleichen mehr. Der potentielle Käufer wiederum schaut auf eine hohe und renditesichere Auslastung, niedrige Bewirtschaftungskosten, ein stimmigen Mietermix oder ein attraktives Portfolio.

Für eine professionelle, erfolgreiche Vermarktung sind daher gleichermaßen die Objekte selbst, der Standort, die Bewirtschaftung und Verwaltung sowie der Markt zu beachten.

Dabei unterstützen wir Sie ganzheitlich oder partiell:

- Potenzial- und Marktanalyse
- Strategieentwicklung (Vermietung/Verkauf)
- Objekt-/portfoliospezifische Investoren- und Nutzeridentifikation
- Kundenansprache
- Unterstützung bei Vertragsverhandlungen



---

Darüber hinaus bieten wir zur Schaffung eines marktorientierten Mehrwertes Ihrer Objekte ein spezifisches Asset-Management bzw. unsere beratende Unterstützung in diesem Sinne an.

Wir erreichen dies durch interdisziplinäres Know-How im Immobiliensektor mit enger Einbindung aller relevanten Fachdisziplinen.

Unsere Beratungskompetenz haben wir durch langjährige Tätigkeiten in allen Segmenten der Immobilienwirtschaft erlangt:

- Strategieberatung
- Bewertung
- Standortanalysen
- Due Diligence
- Property-Management
- Asset-Management



## INTERIMS-MANAGEMENT

---

Es gibt Führungspositionen im Immobiliensektor (z.B. in den Bereichen Verwaltung, Bewirtschaftung, Asset-Management, Vermarktung), die nur für begrenzte Zeit besetzt werden müssen. Wenn Manager ausfallen, erst zu einem späteren Zeitpunkt zur Verfügung stehen oder für eine temporäre Aufgabe die notwendigen Kompetenzen im Unternehmen nicht zur Verfügung stehen, bieten wir die erforderliche Unterstützung. Für einen definierten Zeitraum werden wir zum integralen Bestandteil des internen Teams und vorzugsweise in Führungspositionen der ersten und zweiten Ebene eingesetzt.

Als Interimsmanager beheben wir Management-Engpässe, bringen ein Plus an Unabhängigkeit und verschaffen Ihnen durch Flexibilität, Know-how sowie zusätzliche Ressourcen messbare Wettbewerbsvorteile.

Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Flexibilität und Effizienz
- Zusätzliche Ressourcen
- Kurzfristige Verfügbarkeit
- Langjährige Branchenkenntnisse
- Erprobte Führungserfahrung
- Externes Know-how/ Know-how-Transfer
- Unternehmenspolitische Unabhängigkeit
- Ziel- und ergebnisorientierte Auftragsabwicklung



**W&R IMMOCOM**

eine Marke der  
W&R Media KG

**Büro Leipzig**

Markt 8 / Barthels Hof  
04109 Leipzig  
fon +49 (0) 341 2119111  
fax +49 (0) 341 2119112

**Büro Berlin**

Klosterstraße 64  
10179 Berlin  
fon +49 (0) 30 20634726  
fax +49 (0) 30 20634768

[info@wundr.de](mailto:info@wundr.de)  
[www.WundR.de](http://www.WundR.de)