

VERMARKTUNGSKONZEPT

Objektvermarktung professionell vorbereitet und gesteuert.

Eine standardisierte Erstinformation für Eigentümer, Entscheider
und Bestandshalter – ohne objektspezifische Daten.

**PROQUADRAT strukturiert,
steuert und realisiert
Immobilientransaktionen –
vom Einzelobjekt bis zum
Portfolio.**

Geschäftsbereich PROQUADRAT
Real Estate Advisory

Strategisch. Präzise. Wirksam.

EINORDNUNG

Warum diese Unterlage?

Diese Präsentation zeigt Eigentümern, Entscheidern und Bestandshaltern, wie PROQUADRAT eine Objektvermarktung vorbereitet, strukturiert und bis zum Abschluss steuert – ohne konkrete Objekt- oder Portfoliodaten offenzulegen.

Was der Kunde versteht:

- Prozesslogik
- Qualitätsanspruch
- Vermarktungsstrategie
- Diskretion & Steuerung
- Mehrwert gegenüber Standardvermarktung

Nicht enthalten:

- keine Objektadressen,
- keine Mieterdaten,
- keine Kaufpreiserwartungen,
- keine Portfoliostrukturen.

POSITIONIERUNG

Nicht mehr Reichweite. Sondern Relevanz.

Immobilienvermarktung ist heute kein Inserat, sondern ein gesteuerter Transaktionsprozess. PROQUADRAT verbindet Marktkennntnis, Investor Intelligence, Vermarktungsunterlagen und Prozessführung zu einer strukturierten Sell-Side-Leistung.

Klassische Logik

Portal → Nachfrage → Besichtigung → Angebot

PROQUADRAT Logik

Analyse → Positionierung → Matching → Wettbewerb → Abschluss

Mehr Klarheit. Mehr Wert. Mehr Wirkung.

KERNPROZESS

Fünf Phasen einer gesteuerten Objektvermarktung



Der Prozess ist skalierbar: vom Wohn- oder Gewerbeeinzelobjekt bis zur strukturierten Portfoliovermarktung.

VORBEREITUNG

Transaction Readiness vor Marktstart.

Ein guter Verkaufsprozess beginnt nicht mit dem Exposé, sondern mit der Prüfung, ob Objekt, Unterlagen und Argumentation transaktionsfähig sind.

Commercial

Mieten · Laufzeiten ·
Leerstand · Ertrag

Legal

Grundbuch · Verträge ·
Baulasten ·
Genehmigungen

Technical

Flächen · Pläne · Zustand ·
CAPEX

ESG / Energy

Energie · CO₂ · Verbrauch ·
Risiken

Ziel: Risiken identifizieren, bevor Käufer sie zur Kaufpreisreduzierung nutzen.

Vor dem Markt: Datenlücken schließen

PROQUADRAT erstellt vor der Ansprache eine einfache, nachvollziehbare Daten- und Risikomatrix. Sie zeigt, welche Informationen bereits belastbar sind und welche Punkte vor Investorenkontakt geklärt werden sollten.

Unterlagenlage	vollständig	teilweise	offen
Mietdaten	✓		
Flächen/Pläne		✓	
Genehmigungen		✓	
CAPEX/Technik			✓

Nur was sauber vorbereitet ist, kann stark verhandelt werden.

VERMARKTUNGSLOGIK

Aus Daten wird eine Investment Story.

Nicht jedes Objekt überzeugt über dieselben Argumente. PROQUADRAT entwickelt eine objektbezogene Vermarktungslogik – je nach Käufergruppe, Risikoprofil und Exit-Perspektive.

Cashflow & Stabilität

Lage & Marktliquidität

Wertsteigerung &
Entwicklung

Mieterqualität & Laufzeiten

Drittverwendungsfähigkeit

ESG-/Energieprofil

Kernfrage: Warum ist dieses Investment für genau diesen Käufer relevant?

UNTERLAGEN

Professionelle Vermarktungsunterlagen – aus einer Hand

Jede Immobilie benötigt eine klare Darstellung.

PROQUADRAT entwickelt die Kommunikationsmittel intern: vom Teaser über das Investment Memorandum bis zur Social- und Offline-Aussteuerung.

Teaser

kurz, vertraulich, aktivierend

Investment Memorandum

fundiert, strukturiert,
entscheidungsfähig

Datenraum

vollständig, logisch, prüfbar

Q&A / Reporting

steuerbar, transparent,
nachvollziehbar

Werbeträger

CI, Schilder, Flyer, Visitenkarten

Social / Netzwerk

zielgerichtete Sichtbarkeit

Mehr als Maklerdienstleistung: Objektmarketing wird strategisch entwickelt und operativ umgesetzt.

Zielgenaue Ansprache statt Marktstreuung.

PROQUADRAT filtert potenzielle Erwerber nicht nach bloßer Bekanntheit, sondern nach Fit: Assetklasse, Standort, Ticketgröße, Risikoprofil, Ankaufslogik und tatsächlicher Dealaktivität.

Investor Universe

Markt, Netzwerk, Profile

Strategic Fit

Asset · Region · Ticket

Hohe Abschlusswahrscheinlichkeit

Kapital · Aktivität · Timing

Prioritätsansprache

diskret · dokumentiert · gesteuert

Leitgedanke: maximale Relevanz, minimale Streuverluste.

DISKRETION

Kontrollierter Marktzugang

Nicht jede Immobilie gehört sofort ins Portal. PROQUADRAT steuert, wer wann welche Informationen erhält – mit Freigabe, Vertraulichkeit und klarer Prozesslogik.



Direkte Kontaktaufnahme mit Eigentümern, Mietern, Nutzern oder Behörden erfolgt nur nach Abstimmung.

STEUERUNG

Das beste Angebot ist nicht nur der höchste Preis.

PROQUADRAT bewertet Angebote entlang der tatsächlichen Abschlusswahrscheinlichkeit. Entscheidend ist die Kombination aus Kaufpreis, Finanzierung, Geschwindigkeit, Vorbehalten und Ausführungsrisiko.

Preis
wirtschaftlicher
Kaufpreis

Sicherheit
Finanzierung & Gremien

Zeit
Signing & Closing

Risiko
DD-Vorbehalte &
Execution

Entscheidungskriterien:
realisierbarer Kaufpreis · Abschlusswahrscheinlichkeit · Zeit · Ausführungsrisiko

TRANSPARENZ

Reporting schafft Steuerbarkeit

Ein kontrollierter Prozess braucht einen klaren Status: Wer wurde angesprochen? Wer hat Interesse? Welche Rückmeldungen kommen aus dem Markt? Welche nächsten Schritte sind erforderlich?

Investor Tracking

kontaktiert · NDA · Datenraum · Angebot

Marktfeedback

Preis · Rendite · Standort · Produkt

Entscheidung

Shortlist · finale Angebotsrunde · Empfehlung

**Das Ergebnis: nachvollziehbare
Prozessdokumentation statt Bauchgefühl.**

GOVERNANCE

Verkaufsprozesse müssen entscheidungsfähig sein.

Gerade bei institutionellen Eigentümern, Stiftungen, Fonds oder Gesellschafterkreisen zählt nicht nur das Ergebnis, sondern auch die Nachvollziehbarkeit des Weges dorthin.

- dokumentierte Markt- und Käuferansprache
- transparente Auswahl- und Entscheidungskriterien
- nachvollziehbare und dokumentierte Angebots- und Feedbackübersicht
- klare Verantwortlichkeiten im Prozess
- Vertraulichkeit und Interessenkonfliktmanagement

PROQUADRAT liefert nicht nur Vermarktung, sondern Prozesssicherheit.

ZUSAMMENARBEIT

Vom Erstgespräch zum Mandat

Die Zusammenarbeit beginnt mit einer
sauberen Zielklärung.



Die konkrete Objektvermarktung startet erst nach abgestimmter Strategie und Beauftragung.

MEHRWERT

Was Eigentümer durch PROQUADRAT gewinnen.

Unser Anspruch ist eine Vermarktung, die nicht zufällig funktioniert, sondern nachvollziehbar vorbereitet, professionell positioniert und konsequent gesteuert wird.

Klarheit über Markt und Käufer

bessere Vorbereitung der Due Diligence

diskrete und zielgenaue Ansprache

professionelle Unterlagen & Kommunikation

strukturierter Wettbewerb

sichere Entscheidungsgrundlagen

NÄCHSTE SCHRITTE

Ihr Einstieg in einen strukturierten Verkaufsprozess

Auf Basis eines ersten Gesprächs kann PROQUADRAT eine objektbezogene Einschätzung vorbereiten und die geeignete Vermarktungsstrategie ableiten.

- kurzes Erstgespräch und Zieldefinition
- Sichtung der verfügbaren Objektunterlagen
- Vorbereitung einer ersten Markt- und Käuferlogik
- Abstimmung von Diskretion, Zeitplan und Mandatsmodell
- Start der objektbezogenen Vermarktung nach Beauftragung

Erst verstehen. Dann strukturieren. Dann vermarkten.

**Strategisch.
Präzise.
Wirksam.**

**MICHAEL HUTTA**

Geschäftsführer
Geprüfter Immobilienfachwirt (IHK)

Hutta GmbH
Geschäftsbereich PROQUADRAT
Hölderlinweg 7
73098 Rechberghausen
Deutschland

T +49 7161 65 11-660

E kontakt@proquadrat.de

F +49 7161 65 11-661

W www.proquadrat.de

- 25+ Jahre Immobilien- und Transaktionserfahrung
- Investment, Vermietung und Eigentümerberatung
- senior-geführte Mandatssteuerung
- persönliche Verantwortung im Prozess

Diese Unterlage dient ausschließlich der allgemeinen Erstinformation. Eine Beauftragung erfolgt nur auf Grundlage einer gesonderten Vereinbarung.

Datenschutz auf <https://proquadrat.de/datenschutz/>