

1. Wie finden Sie die besonderen Immobilien?

Wichtig hierfür ist unser gut ausgebauten Netzwerk zu Maklern in Hamburg und auf Sylt. Hier besteht ein partnerschaftliches Verhältnis und keine Konkurrenz. So erhalten wir häufig Angebote schon vor dem eigentlichen Markteintritt. Das ist ein wichtiger Punkt in unserem Geschäftsmodell.

Wir nennen die Phase der Objektfindung Projektvorlauf. Es ist der erste von vier Schritten zu einem erfolgreichen Immobilienprojekt mit Pirke & Prager.

2. Woran erkennen Sie attraktive Angebote?

Die Angebote werden sehr genau untersucht. Hierbei werden Kriterien wie Mikro- und Makrolage, Milieus, Bau- und Nutzungsmöglichkeiten sowie die Vermarktung geprüft.

In Zusammenarbeit mit unseren eingespielten Gewerken wie Architekt und Bauunternehmer schätzen wir in diesem Schritt die Machbarkeit und die Wirtschaftlichkeit des Projekts ein.

Diesen Vorgang bezeichnen wir als Projektinitiierung. Sofern alle Komponenten stimmen und „es sich rechnet“, haben wir am Ende dieses Vorgangs ein vollständiges wirtschaftlich tragfähiges Konzept zur Realisierung, welches wir unseren Kunden vorstellen.

3. Wer sind Ihre Kunden und wie überzeugen Sie diese?

Unsere Kunden kommen aus den verschiedensten Branchen, treten aber in der Regel als Privatleute auf, die ihr Geld in Immobilien

anlegen möchten. Sie haben beruflich wenig bis gar nichts mit Immobilien zu tun, wissen aber um die vielversprechenden Möglichkeiten. Ihnen fehlt die Zeit, das Netzwerk und letztlich auch das Know-How ein Immobilienvorhaben durchzuführen. Das bieten wir unseren Kunden.

Eine weitere hervorzuhebende Stärke von Pirke & Prager liegt darin, seinen Kunden zu Ihnen passende Projekte vorzustellen. Die wichtigsten Kriterien sind die Renditeabsichten des Kunden, das finanzielle Volumen des Vorhabens sowie die zeitliche Komponente. Und nicht zuletzt muss die Immobilie auch emotional zu dem Kunden passen, z.B. durch die Art des Gebäudes oder die spezielle Lage. Dadurch ist der Kunde involviert und nah am Projekt. Das schafft Vertrauen.

4. Wie gelingt Pirke & Prager ein erfolgreicher Verlauf?

Am Ende der Projektinitiierung trifft der Kunde die Investitionsentscheidung. Fällt diese positiv aus, beginnt mit der Projektsteuerung die dritte von vier Phasen, an deren Anfang die nachfrageorientierte Planung steht.

Bei der Realisierung des Bauvorhabens übernimmt Pirke & Prager im Sinne des Kunden die folgenden 3 Tätigkeiten: Die Koordination der Gewerke, die Präsenz beim Bauvorhaben vor Ort und die Kommunikation zwischen allen Beteiligten, insbesondere zum Bauherren.

Natürlich treten bei einem Immobilienprojekt immer unvorhersehbare Herausforderungen auf, unabhängig von einer noch so detaillierten Planung. An dieser

Stelle beraten wir lösungsorientiert und legen die Entscheidungsgrundlage für den Kunden. Er ist Entscheidungsträger, stetig informiert aber zeitlich und inhaltlich deutlich entlastet.

5. Und die vierte Phase?

Die abschließende Phase eines erfolgreichen Immobilienprojekts mit Pirke & Prager ist die der Vermarktung. Wobei hier anzumerken ist, dass die eigentliche Vermarktung schon mit der Projektsteuerung beginnt, in der Regel noch vor Baubeginn mit dem Ziel der Vorabveräußerung. Durch die Planung und die Realisierung des Vorhabens ist Pirke & Prager selbst in einer frühen Phase in der Lage, die Interessenten bestmöglich zu beraten.

6. Was macht Pirke & Prager so besonders?

Wir finden und bieten Bauvorhaben an, die für die großen Bauunternehmen vom Volumen zu klein, vom relativen Aufwand aber zu groß sind. Auf diese Nische hat sich Pirke & Prager spezialisiert und bietet für den solventen Privatinvestor hochrentable Kapitalanlagen.

Nicht zuletzt da die Beratung durch den Vermarktungsauftrag größtenteils ohne finanziellen Mehraufwand für den Kunden möglich ist.