

INSTITUTS AREAL



«Ein himmlischer Standort für exklusives Wohnen: wo liegen die Chancen und Gefahren für die Angebotsentwicklung und für die Vermarktung, wie sieht das optimale Wohnbauprojekt aus und welche Verkaufspreise können erzielt werden?»

EST. 1955

BERATUNG & COACHING

**MARTIN
STEINER**

+41 79 431 89 79
STEINER@MARTINSTEINER.CH
WWW.MARTINSTEINER.CH

CH-8002 RIETERSTRASSE 59

ZÜRICH

MARKETING
KOMMUNIKATION
VERKAUF

KUNDE

- Eigentümerfamilie eines Internatsbetriebes
- Architekturfirma

AUSGANGSLAGE

- 3'500 m² Grundstück mit alten Schulgebäuden, an bester Lage oberhalb des Ägerisees
- Bebauungsplan mit offener Nutzung
- Vorgaben des Eigentümers: Wohneigentums-Projekt, allenfalls kombiniert mit öffentlichen Nutzungen

PROJEKTTEAM

- Eigentümer
- Architekt
- Verkaufsorganisation

LEISTUNGSBEREICHE

- Standort-/Marktanalyse mit Empfehlungen in allen Bereichen

AUFGABENSCHWERPUNKTE

- Aufzeigen von Möglichkeiten für ein nachhaltig marktfähiges Wohnbauprojekt
- Empfehlungen zur Positionierung, zum Sortiment, zu den Wohnungstypologien und Flächen, zur Ausstattung und Materialisierung sowie den Preisprofilen
- Empfehlungen zur Kommunikations- und Absatzführung mit allen Elementen der Vermarktung (Absatzmärkte, Zeitphasen, erreichbare Verkaufsziele, Organisation, Zielgruppensegmente, Kommunikations- und Marktbearbeitungs-Mix, Budgets etc.)

ERGEBNISSE

- Die Arbeit wurde als Grundlage für die Projektentwicklung übernommen
- Das Projekt steht mittlerweile in der Baueingabe
- Definition der weiteren Zusammenarbeit für den Vermarktungsprozess (Beratung, Begleitung der Verkaufsorganisation und der Kommunikationsagentur)