

Basis-Konzept

Studentisches Start-Up im Immobilienvertrieb

Sommersemester 2011

Projekt-Partner

Hanseatische Vermögen GmbH

Projekt-Team

ca. 10 - 12 Studenten/innen

*HTW Berlin
Studiengang Immobilienwirtschaft
4. Semester*

Projekt-Leitung

*Dipl.-Kaufmann
Gustav Salfner
HTW-Lehrbeauftragter
Immobilien-Marketing*

Studentischer Projekt-Koordinator

Serkan Erlik
*HTW Berlin
Studiengang Immobilienwirtschaft*

7. März 2011

1. ZIELE & AUFGABEN

Das Unternehmen Hanseatische Vermögen GmbH (www.hanseatische-vermoegen.de) ist seit über 16 Jahren in der Konzeptionierung von Immobilien für Kapitalanleger tätig. Dabei wird besonderer Wert gelegt auf qualitativ hochwertige Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser in zukunftssträchtigen Lagen, beispielsweise in den Landes-hauptstädten Kiel, Hamburg, Düsseldorf sowie im Land Berlin.

Ziel ist es, vor allem durch professionelle Anlegerbetreuung eine mittel- bis langfristige Wertsteigerung zu erzielen. Deshalb werden die angebotenen Immobilien durch eine technische Abteilung vorab umfassend geprüft. Die Immobilien, die diesem „Stress-Test“ gerecht werden, werden als Finanz-Investment an kapitalanlegende Eigentümer verkauft - selbstnutzende Eigentümer stehen dagegen nicht im Fokus der Vertriebsaktivitäten. Sollte es bei den angekauften Immobilien Modernisierungsbedarf geben, so werden diese Arbeiten durch die Hanseatische Vermögen vor Übergabe an die Anleger ausgeführt.

Das Unternehmen möchte weitere, auch innovative Vertriebswege erschließen und damit neue Zielgruppen erreichen.

Darüber hinaus will das Unternehmen den am Projekt beteiligten Studenten/innen die Möglichkeit eröffnen, im Ergebnis des Projektes bereits während des Studiums - in der Perspektive aber auch darüber hinausgehend - ein eigenes studentisches Start-Up-Unternehmen für Immobilienvertrieb zu gründen, das vor allem in der Anfangsphase durch die Hanseatische Unternehmen betreut wird.

Bekanntestes Beispiel für eine solche erfolgreiche studentische Firmengründung ist die Projektwerkstatt GmbH/ Teekampagne Berlin - mit ihrem „fair trade“-Ansatz mittlerweile der größte Darjeeling-Importeur Europas.

Vor diesem Hintergrund soll ein Team von ca. 10 - 12 Studierenden des Studienganges Immobilienwirtschaft der HTW Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin im Sommersemester 2011 folgende Aufgaben übernehmen:

- 1.** Analyse der derzeitigen Vertriebsaktivitäten des Unternehmens Hanseatische Vermögen vor allem in der Region Berlin inkl. einer Analyse der aktuellen regionalen Zielgruppen, des Produktportfolios, der Anleger-Services usw.
- 2.** Im Ergebnis der durchgeführten Analysen erfolgt die Optimierung des Vertriebskonzeptes zunächst für die Region Berlin.
- 3.** Erarbeitung eines Geschäftsmodells (Ziele, Geschäftszweck, Organisation, Rechtsform usw.) für die angestrebte Tätigkeit im Bereich Immobilienvertrieb inkl. der hierfür durch die HTW sowie durch Förder-Institutionen gewährten Unterstützungen
- 4.** Start erster Vertriebsaktivitäten in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Hanseatische Vermögen

2. ARBEITSSCHRITTE UND TERMINE

Die wichtigsten Arbeitsschritte der studentischen Projekt-Teams sind

Auftakt-Briefing mit Verantwortlichen der Hanseatischen Vermögen	ca.	14./15. KW
Erarbeitung und Abstimmung des Arbeits-Konzeptes	ca.	17./ 18. KW
Durchführung der erforderlichen Recherchen/ Analysen <i>inkl. Vor-Ort-Termin bei ausgewähltem Berliner Partnerunternehmen</i>	ab	18. KW
Zwischen-Präsentation	ca.	22./ 23. KW
Weiterführung der Projektarbeit/ Start erster Geschäftsaktivitäten	ab	23. KW
Abschluß-Präsentation/ Ergebnis-Bericht	ca.	28./ 29. KW