

Mehrwerte für Immobilien



Strategische und praktische Lösungen für die erfolgreiche **Geschäftsimmobilie**

Geschäftshäuser haben grundsätzlich das Potenzial bessere Erträge zu erwirtschaften als Wohnhäuser. Die Anforderungen an ein erfolgreiches Management sind gegenüber Wohnimmobilien allerdings einiges komplexer und anspruchsvoller. Der Schlüssel liegt in proaktiven Massnahmen mit strategischer Ausrichtung.

- immexpert hat ergänzende, erprobte und wirksame Methoden im Bereich Vermarktung, Betrieb, Nutzung und Management die erhebliche Mehrwerte generieren.
- immexpert entwickelt Voraussetzungen zum erfolgreichen Verkauf von komplexen Spezialimmobilien und Arealen
- immexpert unterstützt in Einzelfällen und Projekten mit Fachkompetenz und innovativen Lösungen.
- immexpert begleitet Projekte als zuverlässiger, strategischer Partner der Entscheidungsebene, ergänzend zu den eigenen Kompetenzen.
- immexpert ist unabhängig, flexibel und zuverlässig.

immexpert in Person

«Mit der Gründung der immexpert GmbH ist eine Vision Wirklichkeit geworden: als unabhängiger Experte in besonderen Projekten und Herausforderungen mein Wissen einbringen. Neue Bau- und Betriebskonzepte für Spezialimmobilien wie Spitäler, Industriebauten, Gebäude der öffentlichen Hand stehen dabei im Vordergrund.

Es ist mir ein Anliegen, in den kommenden Jahren einen persönlichen, engagierten Beitrag für herausragende Immobilienlösungen anzustossen, zu begleiten und umzusetzen. Dies im Dialog und in Zusammenarbeit mit den vielen Beteiligten solcher Projekte.

Investoren und Dienstleistungsunternehmen unterstütze ich durch punktuelle, strategische und innovative Lösungen. Besondere Freude bereiten mir problematische Situationen, die nach Lösungen „off the record“ verlangen. Meine Erfahrungen in Projektmanagement, Entwicklung, Bau, Betrieb und Vermarktung sind fundiert. Die Weiterentwicklung der Besteller Kompetenz kann ich unterstützen.

Dabei nehme ich die Stabstellen-Funktion des Entwicklers strategischer Ziele ein.

Auch in sehr anspruchsvollen Sanierungsfällen habe ich bewiesen, dass ich erfolgreiche Lösungen erarbeiten und umsetzen kann.

In diesem Sinne will ich mein Wissen sinnhaft und direkt anwendbar für andere erschliessen».

Herzlich



Peter Gallmann



In den vergangenen 40 Jahren war ich in leitenden Positionen bei Immobilieninvestoren und Immobiliendienstleistern in der Schweiz tätig. So verfüge ich über eine sehr breite, praxisgestützte Erfahrung in Entwicklung, Vermarktung, Betrieb und Bewirtschaftung von Immobilien. Heute stelle ich mein Wissen und mein Netzwerk als strategischer Partner in den Dienst von grossen Immobilienbesitzern. Ausserdem bin ich Vizepräsident der FM-Kammer des SVIT.

In Geschäftshäusern und Spezialimmobilien stecken immer Potenziale.

Vermietung von Geschäftsflächen



Die Abschlussquote kann durch die punktuelle Intervention nachweislich und massiv erhöht werden wenn die nicht sichtbaren, individuellen Anforderungen des Interessenten erfüllt werden.

Verkauf von komplexen Immobilien



Komplexe Immobilien/Areale, können oft nur über die Entwicklung von neuen Nutzwertkonzeptionen verkauft und einer neuen Nutzung zugeführt werden. Dies trifft dann zu, wenn die bisherige Nutzung nicht mehr funktioniert.

Nutzwertsteigerung / Besteller Kompetenz



Die Mieterzufriedenheit hängt vielmehr mit der Qualität des Immobilienbetriebes zusammen als oft angenommen. Resultat sind weniger Mieterwechsel, optimierte und effektive Betriebskonzepte und eine bessere Rendite.

Steigerung Abschlussquote Vermietung

- Datenlage, Ist-Zustand,
- Optimierungspotenzial
- Nutzwertsteigerung
- Definition Zielmarkt Nutzer
- USP's und sichtbar machen der Vorteile
- Fokussierung auf Erfolgsfaktoren
- Direktansprachen schärfen
- individuelle Anforderungen der Mietinteressenten herausarbeiten
- Lösungen entwickeln
- Support für spezifische Bedürfnisse für Nutzung der Mietflächen
- Einbezug von innovativen Raumgestaltungskonzepten
- Support für modulare, möglichst wiederverwendbare Mieterausbauten
- Abholen der individuellen Anforderungen an den Gebäudebetrieb

Verkauf von komplexen Immobilien Industriearaele, Spezialbauten etc.

- Datenlage, Ist-Zustand, Erfahrungswerte
- Nutzwertanalyse
- Potenziale
- Baulicher Bedarf
- Anlagen und Einrichtungen
- Infrastrukturen
- Immobilien-Betrieb
- Quick wins durch Sofortmassnahmen
- Zwischennutzungen
- Nutzwertentwicklung (Zielnutzungen mit Potenzial für künftige Nutzer)
- Entwicklungspotenziale erarbeiten
- Ermitteln potenzielle Nutzer, Synergien
- Einbezug von allen möglichen Unterstützern, Behörden etc.
- Massnahmenplanung
- Direktkontakte
- Verhandlungsführung
- Abschluss, Teilabschlüsse
- Begleitende Arbeiten

Nutzwertsteigerung, Besteller Kompetenz, Kosteneffektivität Qualitätssteigerung Betrieb

- Datenlage, Ist-Zustand, Erfahrungswerte
- Spezifische Anforderungen
- Formulierung Zielvorgaben für optimale Nutzerwerte und Eigentümeranforderungen
- Formulierung individuelle Nutzeranforderungen
- Betriebsplanung / Vorgaben für Prozess- und Kostenoptimierung im Kerngeschäft und im Immobilienbetrieb
- Ressourcen und Strukturen neu definieren
- Stufen für Ausschreibungsunterlagen,
- Unterstützung materielle und strategische Ziele im Ausschreibungsverfahren
- Optimierungsphase und Kostenoptimierung
- Betriebsaufnahme

Mehrwerte für Immobilien



Neues schaffen mit Ideen, Durchsetzungswillen und im Verbund mit vielen Beteiligten, auch gegen Widerstände Lösungen zielführend umsetzen, kämpfen für eine lohnende Sache, Sinn stiften und Werte entwickeln die uns alle weiterbringen und endlich am Schluss gemeinsam den Erfolg geniessen, dafür setze ich mich persönlich, engagiert mit meinem Wissen und meiner ganzen Kraft ein.

Ich freue mich über Ihre Kontaktaufnahme zu einem Gespräch.

Peter Gallmann
immexpert GmbH
Immobiliendienstleistungen
Projekte + Expertise
Mülbachstrasse 26
8805 Richterswil

Mobile: +41 79 336 98 60 Mail: pg@immexpert.ch www.immexpert.ch

Mitglied von

