

Gesprächsleitfaden

Präsentationsleitfaden Immobilienzyklus

(Präsentation anhand des Schaubildes Immobilienzyklus)

Ich möchte mit Ihnen heute über PROJECT Immobilienentwicklung sprechen, über den Unterschied zur herkömmlichen Immobilienanlage und warum durch Immobilienentwicklung hohe Renditen entstehen.

PROJECT REALE WERTE Fonds investieren ausschließlich in Immobilien, eine Anlageform, die nachweislich einen Inflationsausgleich schafft. Allerdings auch eine Anlageform, die in der Vergangenheit zwar relativ stabile Renditen erzielt hat, aber selten besonders attraktive. Haben Sie in dem Bereich schon Erfahrungen sammeln können? **Kunde bejaht**

Darf ich fragen, welche? **Kunde erzählt (Erfahrung in der Erklärung berücksichtigen)**

Hier setzt die Arbeit der PROJECT ein: Es ist möglich, Renditen mit Immobilien durch professionelle Immobilienentwicklung deutlich zu steigern. Lassen Sie mich dies an folgendem Schaubild verdeutlichen: **(nun auf Schaubild Immobilienzyklus zeigen)**

Im dargestellten Immobilienzyklus sehen sie die zeitliche Entwicklung einer Immobilie. Irgendwo in diesem Zyklus steht jedes Immobilienobjekt. Lassen sie mich den Zyklus kurz darstellen:

Auf 12 Uhr haben wir beispielsweise ein attraktives Grundstück, dann beginnt der orange Bereich: Zuerst die Immobilienidee, dann die detaillierte Planung und die bauliche Umsetzung. In dieser Phase verdienen die beteiligten Profis wie Bauträger und Initiatoren das meiste Geld.

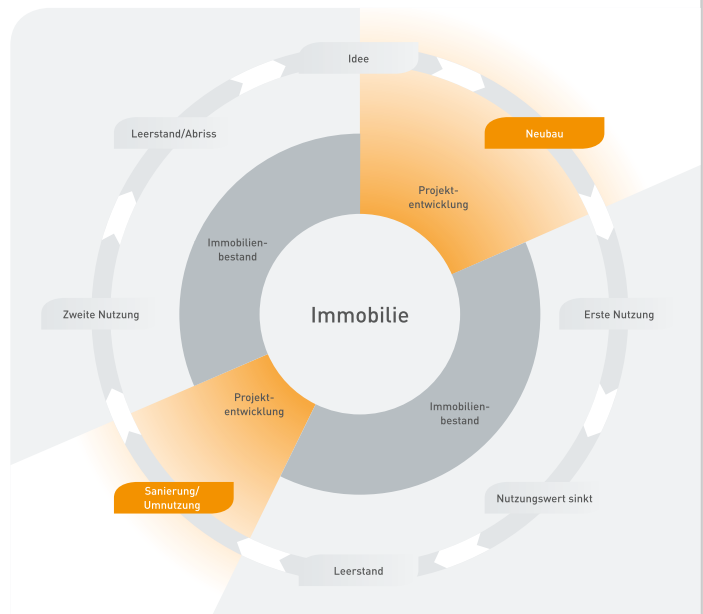
Bei 2 Uhr wird das fertige Objekt zu einem entsprechenden Preis verkauft, an einen Fonds oder direkt an einen Kunden. Nun beginnt die graue Phase: Diese Phase ist durch die generelle Wertentwicklung des Marktes geprägt. Mal steigt der Wert der Immobilie, mal fällt er – nie dramatisch – bis eines Tages die Ausstattung nicht mehr dem aktuellen Standard entspricht.

Dadurch kann es Leerstände geben und der Wert des Objektes sinkt, so dass für Profis ein günstiger Einstiegszeitpunkt entsteht.

Dies wäre hier bei 7 Uhr. Und jetzt beginnt wieder eine orange Phase. Der Spezialist saniert die Immobilie und bringt sie somit von dem niedrigen auf einen höheren Marktwert. Dann bei 8 Uhr wird das Objekt einem Fonds oder Kunden verkauft. In dieser kurzen Zeit gibt es wieder sehr attraktive Wertsteigerungen. Anschließend beginnt wieder eine lange, graue Phase mit marktdurchschnittlichen Renditechancen.

Möchte man heute mit Immobilien hohe Renditen erwirtschaften, gibt es genau zwei attraktive Phasen, nämlich die orangenen Phasen. Profis investieren deshalb nur innerhalb eines orangenen Bereiches und verkaufen dann mit hohem Gewinn, wenn alle anderen kaufen.

Warum machen dies die meisten Anleger nicht? – Weil das nötige Know-how fehlt. Und genau das besitzt die PROJECT Gruppe, deren Profis sich seit Jahrzehnten ausschließlich mit Immobilien und deren Entwicklung beschäftigen.



Gesprächsleitfaden

Präsentationsleitfaden Immobilienzyklus

Die Gründe, warum sich PROJECT auf diese zwei Phasen konzentriert, sind einfach, aber entscheidend: Die bei Immobilien üblichen Stressfaktoren wie Verwaltungsprobleme, Nachvermietungsrisiken, Revitalisierungskosten oder die schlechte Abschätzbarkeit eines späteren Verkaufspreises werden so vermieden. Zudem werden in diesen Phasen höhere Renditen erzielt und es gibt in dieser Nische weniger Wettbewerber. Das sind klare Vorteile – für PROJECT und für PROJECT Kunden.

Haben Sie hierzu noch Fragen? [Kunde stellt Fragen bzw. verneint.](#)

Dann würde ich Ihnen gerne Details sowie die Chancen und Risiken zu dieser Anlagemöglichkeit erklären, sodass Sie entscheiden können, ob diese Möglichkeit für Sie persönlich interessant ist oder nicht. [Dann Emissionsprospekt erklären.](#)

Nun den Emissionsprospekt dem Kunden erklären und insbesondere die Risiken auf den Seiten 22 folgende darstellen sowie Provision und Kosten auf den Seiten 85 folgende sowie 93 und 130. Im Zusammenhang mit der Darstellung ist nochmals zu prüfen, ob die Investition in einen PROJECT Fonds zu den Kenntnissen, Erfahrungen, Vorstellungen und der Risikoneigung des Kunden passt.