

Unsere Dienstleistungen

Anhand unseres umfassenden Leistungsportfolios entwickeln unsere Mitarbeiter nach Ihren Zielvorgaben die optimale Strategie für vertriebsorientiertes Property Management. Wir setzen uns für Sie ein, damit Sie erfolgreich sind.

Kaufmännische Immobilienverwaltung

- Allgemeine kaufmännische Geschäftsführung
- Maximale wirtschaftliche Ergebnisse
- Senkung der Mieterfluktuation
- Full Service Management
- Optimierung von Rahmenverträgen
- Zentral gesteuerter Einkauf von Drittleistungen
- Strategische Konzeptionierung zum Werterhalt Ihrer Immobilien

Technische Immobilienverwaltung

- Werterhalt und Wertsteigerung der Objekte
- Laufende Überwachung des baulichen Zustandes
- Aufstellung periodischer Instandsetzungs- und Instandhaltungspläne sowie Vergabe notwendiger Aufträge
- Budgetkontrolle
- Durchführung von Ausschreibungen, Beauftragung und Überwachung von Baumaßnahmen

Aktives Forderungsmanagement

- Durchführung von 2 Mahnläufen pro Monat
- Direkte Schuldneransprache; Abstimmung/Hilfestellung mit den örtlichen Behörden und Sozialämtern
- Abwicklung von Ratenzahlungsvereinbarungen
- Mandatierung und Kommunikation mit Rechtsanwälten sowie Inkassobüros per elektronischer Mieterakte
- Beitreibungs- und Vergleichsmanagement in Abstimmung mit dem Auftraggeber

Qualitätsmanagement

- Einheitliche Betreuungsstandards
- Dokumentierte Prozesse
- Festgelegte Reaktionszeiten und Service Levels für Mitarbeiter und Dienstleister
- Einheitliche Dokumentationsstandards
- Laufende, interne Revision aller Prozesse

Facility Management

- Eigener regionaler Hauswarservice
- Steuerung externer Dienstleister

Vertragsmanagement

- Aktives Vertragsmanagement in Miet- und Eigentumsangelegenheiten
- Direkter online Zugang zu Auskunfteien zur Bonitätsprüfung und Adressermittlung

Mieterhöhung / aktive Mietentwicklung

- Steigerung von Nettokaltmieten im Bestand
- Berücksichtigung erhöhungswirksamer Standortfaktoren und Beschaffenheitsmerkmale
- Zugriff auf eine zentrale Datenbank zum Mietvergleich in Teilmärkten ohne Mietspiegel

Betriebskostenabrechnung und Optimierung

- Abrechnung nach gesetzlichen Vorgaben und objektspezifischen Erfordernissen
- Identifizierung von Kostensenkungspotenzialen
- Kostensenkung durch Optimierung von Dienstleistungs-, Wartungs- und Versorgungsverträgen

Vermietung

- Eigenes Vermietungspersonal
- Erarbeitung von bestandsbezogenen Vermietungskonzepten
- Erfolgreiche Vermietung (auch in schwierigen Märkten) durch Produkt- und Mietpreisdifferenzierung
- Ausschöpfung zielgruppenorientierter Marketingkanäle
- Steuerung externer Makler
- Professionelles Vertriebssystem

Reporting

- Höchste Transparenz
- Regelmäßiges Reporting / Objektbericht nach Kundenanforderungen
- Möglichkeit zum Onlineabruf (24/7)
- Schnittstelle zu anderen Property Managern
- Kundenspezifische Übersetzung und Darstellung von Reportingvorlagen

Rechnungswesen / Buchhaltung

- Stichtaggenaue Monatsabschlüsse (E/Ü oder Bilanz) für die Objektbuchhaltung in Abstimmung mit den Steuerberatern
- Debitorenbuchhaltung inklusive Mahnlauf und Kautionsbearbeitung
- Kreditorenbuchhaltung mit digitaler Belegerfassung
- Übermittlung von Umsatzsteuerberichten
- Statistische und betriebswirtschaftliche Auswertungen

Vertriebsaufbereitung

- Schaffung von Datenklarheit und -wahrheit
- Vertriebsorientierte Verwaltung im Hinblick auf einen späteren Verkauf der Immobilie
- Heilung von Sach- und Rechtsmängeln
- Dokumentation aller vertriebsnotwendigen Unterlagen

Vermietung mit System

Wir liefern klare Fakten, die anhand der aktuellen Immobiliensituation sowie der Nachfrage am Markt ermittelt werden, um Empfehlungen aussprechen zu können und damit unseren Auftraggebern Entscheidungen zu erleichtern. In sechs Arbeitsschritten beantworten wir alle Fragen zur optimalen Zielmiete am Standort, über die Vertriebsgeschwindigkeit bis hin zur Empfehlung über das Konzept für den höchst möglichen Vermietungserfolg.

Schritt 1 – Analyse des Makro-Standortes

- Festlegung der allgemeinen Rahmenbedingungen für die Immobilienmärkte
- Sammlung von Standort-Rahmendaten (Ballungszentrum)
- Qualitätsprüfung des Standortes (Ballungszentrum)

Schritt 2 – Durchleuchten des Mikro-Standortes

- Festlegung der allgemeinen Rahmenbedingungen für den entsprechenden Immobilienmarkt im Umfeld des näheren Standortes
- Sammlung von Standort-Rahmendaten (nahes Umfeld)
- Qualitätsprüfung des Standortes (nahes Umfeld)
- Kategorisierung der Wohnungen nach Zustand

Schritt 3 – Zielgruppen- und Nachfragemessung

- Identifizierung von geeigneten Zielgruppen im Rahmen der Aufgabenstellung => Qualitative Abgrenzung
- Bemessung der Nachfrage, Erhebung der Resonanz => Quantitative Ermittlung

Schritt 4 – Markt und Wettbewerb

- Ermittlung der Konkurrenzsituation im Wettbewerbsraum (dies beinhaltet auch Vermarktung)
- Produktgestaltung und Preisdifferenzierung der Mitbewerber

Aus den Ergebnissen dieser Analyse folgen Handlungsempfehlungen als Entscheidungshilfe...

Schritt 5 – Konzeption

- Produktgestaltung und -variationen: Mit Hinblick auf die Investitionshöhe
- Preisdifferenzierung mit Produktpositionierung
- Ermittlung der Vermarktungschancen: Welche Marketingkanäle werden für eine optimale Zielgruppenansprache eingesetzt?

Die CAPERA Immobilien Service GmbH nutzt derzeit einen zeitgemäßen Mix aus klassischen und aktuellen Vermarktungsmitteln, um eine exakte Ansprache garantieren zu können:

- Klassische Anzeigenschaltungen in Fachmagazinen bis hin zu Tageszeitungen
- Objektwerbung durch Beschilderung mit Bannern und Werbetafeln
- Umfangreiches Online Marketing: von der eigenen Unternehmenswebsite über vielgenutzte Immobilienportale bis hin zu eigenen Sites bei Großprojekten
- Virales Marketing mit eigenen Social-Media-Profilen auf facebook, Google+ und Twitter
- Schaffung von Erlebnismomenten durch Guerilla-Aktionen sowie Baustellenfeste als Kommunikationsbasis

Schritt 6 – Controlling und Reporting

- Kontakterfassung
- Sammlung und Auswertung von Absagegründen
- Auswertung von Kündigungsgründen

Unser Ziel ist es, teure Leerstandszeiten zu vermeiden. Die Vermietung beginnt bereits mit Eingang des Kündigungsschreibens vom Vermieter.

