



Real Estate Beratung

Alle Asset Klassen

Phase

Early/Pre-& Development

Wir beraten Investoren und Auftraggeber mit einem klaren Ziel:

- Kapital schützen und Projekte kalkulierbar machen •

Warum?

In der Pre- & Development-Phase werden die wesentlichen Kosten- und Risikohebel gesetzt – oft bei unklaren Zielen, uneinheitlichen Stakeholder-Interessen und lückenhaften Grundlagen. Wir schaffen Transparenz zu Machbarkeit, Budget, Terminlogik und Risiken und überführen dies in klare Entscheidungen und nächste Schritte. Ergebnis: weniger Änderungen, höhere Vergabefähigkeit und ein stabiler Projektstart.

Unsere Kunden

- Private & institutionelle Investoren
- Unternehmen in Restrukturierungs- oder Transformationsphasen
- Bestandshalter / Unternehmen mit Revitalisierungs- und Repositionierungsbeford

Strategie & Ziel

Wir führen Ihr Projekt über einen strukturierten Entscheidungsprozess – mit klaren Rollen, Governance und nachvollziehbaren

Grundlagen:

- Ziele schärfen & Scope definieren (Bau-Soll, Qualitäten, Projektgrenzen)
- Stakeholder-Alignment: Interessen konsolidieren, Entscheidungen absichern
- Risiken & Forecast: Risiken priorisieren, Auswirkungen auf Kosten/Termine bewerten
- Vergabe- & Prozess-Readiness: Projekt so aufsetzen, dass Wettbewerb/Planervergabe sauber starten kann
- Ziel ist eine belastbare Investorenentscheidung aus einer Hand – inklusive Handlungsempfehlungen und Fahrplan.

Modulare Leistungen

- Projektanalyse & Potenzialbewertung (Status, Zielbild, Handlungsoptionen)
- Ziel- und Scope-Fixierung: Bau-Soll, Qualitäten, Leistungsabgrenzung
- Grundlagen für Wettbewerb / Planervergabe: Unterlagen, Prozesse, Entscheidungspunkte
- Vorvertragliche Abstimmungen mit potenziellen Kooperationspartnern (Schnittstellen, Rollen, Erwartungen)
- Behördenstrategie: Erstgespräche, Voranfragen, Genehmigungslogik und Risiken
- Budget- & Kostenkennwerte: Kostenrahmen, Plausibilisierung, Kostenlogik
- Risiko- & Forecast-Setup: Risikoregister, Szenarien, Maßnahmen, Fortschreibung
- Termin- & Ablaufplanung: Meilensteine, Managementablaufplan, kritische Pfade
- Projekt- & Vertragsmanagement aufsetzen (Governance, Reporting, Dokumentenlogik)
- Regelmäßiges Reporting zum Entwicklungsstand (Stakeholder-, Risiko- und Forecast-Fokus)

Outputs

- **Decision Memo** (Ziele, Scope, Optionen, Empfehlung)
- **Risikoregister + Maßnahmenplan** (inkl. Forecast-Wirkung)
- **Kostenrahmen / Kennwerte** + Plausibilisierung
- **Termin- & Meilensteinplan** (inkl. Managementablauf)
- **Wettbewerbs-/Vergabe-Set-up** (Prozess, Unterlagen, Entscheidungspunkte)
- **Reporting-Template** (Stakeholder / Risiken / Forecast)