

Düsseldorf, Oktober 2008

DEVELOPMENT PARTNER Immobilien Consulting GmbH (DPIC)

DEVELOPMENT PARTNER AG gründet Beratungsgesellschaft DPIC - Thorsten Hotop zum Geschäftsführer bestellt

Der in Düsseldorf ansässige Projektentwickler DEVELOPMENT PARTNER AG hat eine Vermarktungs- und Beratungsgesellschaft gegründet, die ein Büro im Krankenhaus1 im Kölner Rheinauhafen eröffnet hat. Zum Geschäftsführer für die neu gegründete DEVELOPMENT PARTNER Immobilien Consulting GmbH (DPIC) wurde Thorsten Hotop (46 Jahre) bestellt, der bereits seit 2006 für die DEVELOPMENT PARTNER AG als Vermarktungsexperte tätig ist und für die erfolgreiche Vermietung der drei Projekte ECR, SILO23 und Krankenhaus1 im Kölner Rheinauhafen verantwortlich zeichnet.

Winfried Siebers, Alleinvorstand der DEVELOPMENT PARTNER AG, weist mit Blick auf die Gründung der DPIC GmbH auf die Erfahrungen hin, welche die DEVELOPMENT PARTNER AG bei der Vermarktung der Büroflächen dieser Projekte im Rheinauhafen gemacht hat. Hier, so Siebers, hätten die eindeutige Positionierung der Projekte im richtigen Marktsegment und die Bildung eines entsprechenden Images ganz erheblich zur erfolgreichen Vermarktung beigetragen. Dieses Know-how, ergänzt Thorsten Hotop, wolle man nun auch Dritten als Dienstleistung entlang der Rheinschiene Köln, Bonn, Düsseldorf anbieten. Dabei stehen nicht neu entwickelte und moderne Büros im Mittelpunkt. Insbesondere den vermeintlichen Verlierern eines massiven Verdrängungswettbewerbs will die DPIC konzeptionell unter die Arme greifen und Lösungswege und Potenziale aufzeigen.

Damit, so Hotop, seien all jene Flächen gemeint, die aus den verschiedensten Gründen nicht zufriedenstellend vermarktet werden können, es sei denn, über einen unangemessen niedrigen Mietzins. Entweder, weil ihre Konzeption und Flächenaufteilung in die Jahre gekommen ist, oder weil die bisherigen Vermarktungsversuche – auch bei neu entwickelten Immobilien – auf falschen Annahmen beruhten und die Immobilie am Markt nicht optimal positioniert wurde.

Dieses Szenario ist seiner Ansicht nach jedoch keineswegs unvermeidlich. Praktisch jede Immobilie, unabhängig davon, ob es sich um eine Bestandsimmobilie oder eine Neubauprojekt handelt, weise spezifische Vorteile auf, die es zu unterstreichen gelte. „Hier greifen wir ein, entwickeln neue Ansätze zur Vermarktung und zur Positionierung und sprechen Empfehlungen zur Modifikation des „Produktes“ Immobilie aus.“ beschreibt Hotop. „Anschließend begleiten wir jedes Projekt bis zur erfolgreichen

Vermarktung. Erst dann sind auch wir zufrieden. Und lassen uns daran messen. Der Kunde honoriert uns erst im Erfolgsfall.“

Dies, so Winfried Siebers, sei allemal ein besserer Ansatz, als der Versuch, Mietflächen über einen geringen Preis mit aller Gewalt vermarkten zu wollen. „Gelingen dies nämlich nicht“, meint der Alleinvorstand der DEVELOPMENT PARTNER AG, „sinkt der Mietpreis immer weiter. Nicht selten bis auf ein Niveau, das eine vernünftige Immobilienrendite überhaupt nicht mehr gewährleistet.“

Sinnvoller sei es, Stärken und Schwächen zu diagnostizieren und Erfolg versprechende Maßnahmen einzuleiten. „Die wenigsten Büroimmobilien sind „unheilbar krank“. Insbesondere konzeptionelle Schwächen des Gebäudes lassen sich beheben und steigern den Marktwert der Immobilie erheblich. Ganz zu schweigen davon, dass diese sich endlich wieder vermieten lassen.“

Die DEVELOPMENT PARTNER AG konzentriert sich seit 1982 bundesweit auf die Entwicklung hochwertiger Einzelhandelsimmobilien und Geschäftshäuser in bevorzugten Innenstadtlagen für institutionelle und private Investoren. Das Unternehmen zählt zu den führenden Entwicklern in diesem Bereich. Regional verwirklicht die DEVELOPMENT PARTNER AG darüber hinaus in einem breiteren Nutzungsspektrum auch andere innovative Gewerbeobjekte wie beispielsweise SILO und ECR oder das Krankenhaus¹ im Kölner Rheinauhafen. Mit der Gründung der DEVELOPMENT PARTNER Immobilien Consulting GmbH (DPIC) können die Erfahrungen und das Netzwerk des Unternehmens aus 25 Jahren Projektentwicklung nun auch Dritten bei der Positionierung und Vermarktung eigener Immobilien zur Verfügung gestellt werden.

Für Rückfragen steht Ihnen Herr Ralf Bettges, Leiter Unternehmenskommunikation, unter der Rufnummer 0211 – 9123 368 gerne zur Verfügung. Informationen zum Unternehmen und Projekten finden Sie auch im Internet unter www.dp-ag.de und www.dpic-gmbh.de.

Abdruck kostenfrei, Belegexemplar erbeten