



Phase I

Anamnese / Konzept

- Datensammlung zum Objekt (Stärken / Schwächen), Standort, Marktsituation, Wertindikation
- Befragung der Beteiligten: Kreditgeber/-nehmer, Nutzer / Mieter, Experten
- Zusammenfassende Potenzialanalyse
- ggf. Revitalisierungskonzept (z. B. neue Nutzung, Nachvermietung)

6 - 8 Wochen

Phase II

Moderation / Pushing

- Treuhandfunktion für den Auftraggeber
- Lead-Advisory-Funktion mit:
 1. Struktur- und Ablaufplanung des Projektes
 2. Auswahl und Steuerung der Beteiligten inklusive externer Experten
 3. Moderation: Kommunikationsfähigkeit wiederherstellen, Kompromisse finden
 4. Krisenkommunikation extern und intern

2 - 3 Monate

Phase III

Transaktion

- Festlegung des Transaktionsverfahrens inklusive Bieterverfahren
- Selektive internationale Vermarktung
- Umsetzung im Off-Market-Verfahren
- Verhandlungsführung

6 Monate

