



BauFreund 7

"Grundstücksentwicklung/Projektentwicklung"



**Bauplatz → Verfügbarkeit → Zielgruppenermittlung →
Zielgruppenbedürfnisanalyse → Konkurrenzanalyse**



Branchenbetrachtung → Infrastruktur → Festlegung gewünschtes Produkt



**Überprüfung durch Architektenteam/Finanzier-Team auf Produktumsetz-
barkeit und Konzept/Entwurf → Abstimmung mit Geschäftsführung/
Projektentwicklung BauFreund 7 → gegebenenfalls Diskussion im Team
Architekt-Kaufmann-Finanzier**



Wenn Bau:



Zielplan → Wohnungsgemeinschaft → Projektbeginn unter Beachtung bestehender Produkte und unter Einbeziehung/Überprüfung neuer Produktmöglichkeiten/Konstruktions-Detailmöglichkeiten → Entwurf/Abbildung notwendiger Daten für Veröffentlichung im Internet (durch Vertrieb) → konkrete Marktforschung mit Interessenten/Interessentinnen → Zusagen/Absagen



Bau 2:



Planungs- und Architektenverträge mit Interessenten → individuelle Grundrissabstimmung/ bzw. mit Interessenten im vorhandenen Entwurf → Bauherrenwünsche und -planung ermitteln und planen Standard für Ausführung → parallel begleitende Kalkulation → Vorbereitung Grundstückskaufvertrag notariell → Abwicklung Einzelfinanzierung unter Einbeziehung von öffentlichen Mitteln/Fördermitteln → Vorbereitung Notartermin - Grundstückskaufvertrag/Erstellen Teilungserklärung → Notar



Eigentliche Planungs- und Bauphase



Die übliche Planungsphase HOAI als Ingenieur, Geometer, Erstellung Energieausweis, wenn notwendig weitere Grundstücksbegutachtung, Werkplanung, Arbeitsvorbereitung Team, Bemusterung, Detailbesprechung, Einarbeitung Bemusterungsergebnisse und Detailsprechungs-ergebnisse und Werkplanung, Durchsprache aller Pläne mit Handwerkern und Kunden - Freigabe Komplettplanung und damit Baufreigabe

Bei solchen Grundstücken/Ausgangslagen noch gesondert zu betrachten:

Kommunikationsmodell gegenüber Nachbarschaft/Behörden/Politik/sonstigen Beteiligten - Kommunikation und Information der projekt-finanzierenden Bank bei Bauträger-Maßnahme bzw. der Bank des Endkunden

- optimierte zum Projekt passende Handwerker Auswahl
- Festlegen von Leistungsarten, Bemusterungsmethodik, Musterstücke
- Werbe- und Marketingmaßnahmen nach Marketingplan
- Festlegen Rollenverteilung und Spielregeln zwischen Grundstücksbesitzer/Architekt/BauFreund/Finanzier/sonstigen projektrelevanten Dritten



Wertende, wertverbessernde, die Interessenswerte der nachfolgend genannten Beteiligten, durchgängig als Win-Win-Situation zu betrachten, berücksichtigt und konstruktiv umsetzt; die Beteiligten sind insbesondere:

- **Grundstücksbesitzer**
- **Architekturbüro / BauFreund 7 GmbH / Finanzierungsexperte als 3-Säulen-Team**
- **Kommune/Behörde**
- **Nachbarschaft**
- **Besitzer, Bewohner, Mieter, Eigentümer**



Es ist schwierig, aber Zielsetzung ist es, die zunächst differierenden Interessen der Beteiligten durch einen intensiven Kommunikations-Erkenntnisprozess bei einem gemeinsamen Ziel und damit zu einem gemeinsamen Projekt zu führen. Und dies nicht in dem Einzelinteressen missachtet werden oder deutlich geringgeschätzt werden, sondern in dem in angemessenem Rahmen entsprechend der Verantwortlichkeit, der Gestaltungsmöglichkeit, des Risikos und der Einflussnahme-Möglichkeit die Belange der Beteiligten emotional und materiell in dem Projekt umgesetzt werden.

- BauFreund 7 GmbH -