



KERN KOMPETENZ^o

Objektmanagement für Ihre Immobilie



LIVING POINT FRANKFURT

WICHTIGE FAKTEN

LIVING POINT FRANKFURT

**Niddastraße 110/Hafenstraße 52
60329 Frankfurt am Main**

BOARDING HOUSE

- 50 aufwendig eingerichtete Komfort-Apartments mit Balkon oder Terrasse
- sechs großzügige Lofts in der Penthouse-Etage
- größtmöglicher moderner Wohnkomfort

Komfort-Apartments	40 - 65 m²
Lofts	80 - 120 m²

Grundstücksfläche	1.000 m²
Gesamtmietfläche mit 17 Parkplätzen	3.176,25 m²

BOARDING HOUSE FÜR EXKLUSIVE NUTZER

- konzeptionelle Ausrichtung auf Geschäftsreisende mit flexiblen Verweilzeiten
- maßgeschneiderte Service-Angebote nach den Bedürfnissen und Anforderungen der Bewohner
- geschützte Privatsphäre, perfekte Arbeitsbedingungen, moderner Wohnkomfort, aber kein steriles Hotelkonzept
- voll ausgestattete und komplett möblierte Apartements
- einziehen und sofort wohlfühlen

LIVING
POINT
FRANKFURT

ERFOLGS IMMOBILIEN

• Für CMG gehören neben hoher Professionalität im Boarding-House-Management vor allem auch die Liebe zur Immobilie selbst und ein auf partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Kunden basierendes großes gegenseitiges Vertrauen zum Erfolgsmodell.

Was wirklich zählt:

- gemeinsame Werte
- Liebe zur Immobilie
- Professionalität
- große Verantwortung
- Kundenvertrauen
- gute Zusammenarbeit
- gegenseitiger Respekt
- individuelle Konzepte
- mutige Strategien
- Kreativität
- wirtschaftlicher Erfolg



»LIVING POINT FRANKFURT«: EIN ERFOLGSMODELL

CMG begleitet Immobilien in der alltäglichen Nutzung, in schwierigen Phasen der Umwandlung, aber auch vom Beginn der ersten Planungsphase im Architekturbüro an. Für die heute »Living Point Frankfurt« genannte Immobilie wurde die von CMG eingeleitete Neupositionierung auf dem Markt zum Beginn einer Erfolgsgeschichte.

Bei Übernahme der Bewirtschaftung des Objektes am 1. September 2013 betrug der Leerstand der Immobilie 100 %. Die Herausforderung bestand darin, diesen Zustand schnellstmöglich zu beenden. Der CMG Immobilienmanagement GmbH ist es gelungen, bereits nach kurzer Zeit einen Vermietungsstand von annähernd 90 % zu erzielen.

WIE KONNTE DIES SO SCHNELL GELINGEN?

Die Marketingstrategie zielte darauf ab, das Gebäude am Markt völlig neu zu positionieren: von der Dienstleistungsimmobilie der Commerzbank zu einem offenem Boarding House. Diese Zielstellung erfolgte auf Grundlage einer CMG-Marktanalyse: Derzufolge bestand anhaltende Nachfrage nach Service-Apartments, speziell nach kurzfristigem möblierten Wohnen in der Metropolenregion Frankfurt am Main.

AUF DER GRUNDLAGE DIESER STRATEGIE ERFOLGTEN DIE MASSNAHMEN:

Erarbeitung eines Marketingkonzeptes, Gestaltung der Internetpräsenz, Installation von Housekeeping. Zum Eingriff in die Immobilie gehörten: Apartment-Umbauten sowie die Umwandlung eines ehemaligen Wellness-Bereiches in eine Apartment-Nutzung.

AUFTRAG Neupositionierung einer Immobilie auf dem Markt

CMG-MARKTANALYSE Nachfrage nach Boarding Houses mit Service-Apartments befriedigen

SCHNELLE NEUVERMIETUNG von 100 % Leerstand in ca. 90 % Vermietung innerhalb von 6 Monaten

SEHR HOHER VERMIETUNGSSTAND anhaltend über 90 % (Durchschnittlicher Vergleichswert: ca. 85 %)

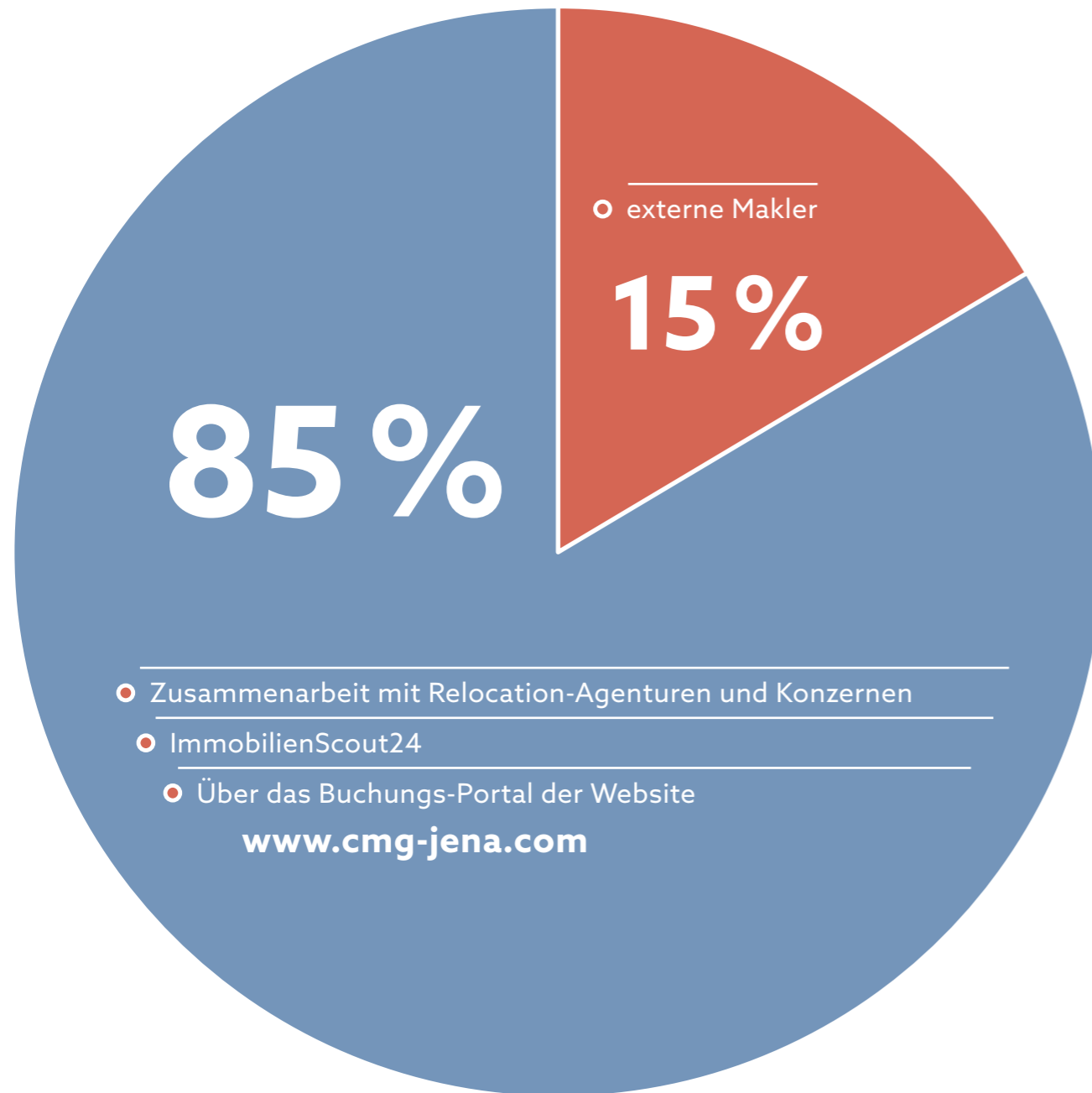
SERVICE-KONZEPT Schaffung optimaler Bedingungen für die Mieter

GRÖSSTE UMBAUMASSNAHME ehemaliger Wellness-Bereich wurde in ein Maisonette-Apartment umgewandelt

EINNAHME-VERBESSERUNG durch leichte Mietsteigerung sowie durch Komfortsteigerung in den Apartments

WERTERHALT durch anhaltende optimale Instandhaltung der Immobilie

MARKETING
NACH DER PLAZIERUNGSPHASE



VERMIETUNG

- Keine Vermietung von Kontingenten
- Mietpreisgestaltung saisonabhängig und gemäß Nachfrage

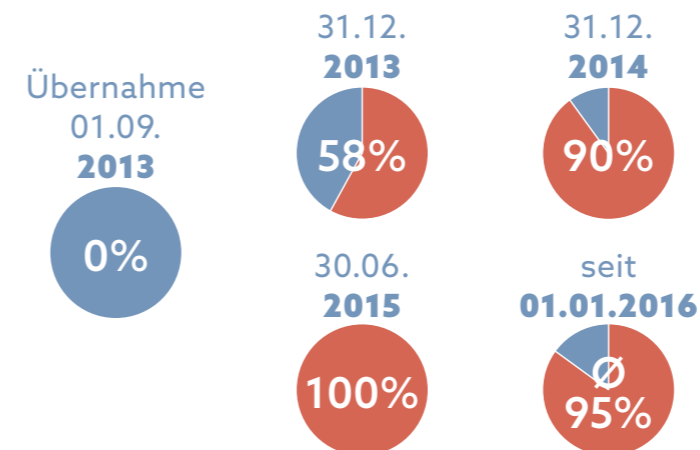
MARKETING STRATEGIE

Im kompetenten Team der CMG wurden die Marketing-Ziele für den Standort Boarding House Frankfurt am Main eindeutig definiert. Für den Distributionsmix ist der Such- und Buchungsweg der zukünftigen Mieter für uns von erheblicher Bedeutung. Unsere grundsätzlichen Ziele heißen immer: mehr Absatz, mehr Umsatz, mehr Gewinn. Idealerweise mit einer möglichst hohen Rentabilität.

IM TEAM DER CMG
SIND WIR STARK

- Wir definieren die Ziele
- Wir stellen die richtigen Fragen
- Wir ermitteln Nutzer-Intentionen
- Wir befragen Zielgruppen
- Wir erarbeiten Wettbewerbsanalysen
- Wir finden die beste Lösung für den jeweiligen Standort
- Wir planen Medialeistungen
- Wir kombinieren Einzel-Maßnahmen zu einem Leistungspaket
- Wir koordinieren Drittanbieter
- Wir halten das Budget ein

• VERMIETUNGSSTAND



NEW LOOK[®]

○ Transformation geglückt! Auch in Frankfurt am Main, dem städtebaulichen Labor Deutschlands, wird CMG dem Anspruch im Immobilienmarketing gerecht. In hervorragender Lage unweit des Europaviertels wurde ein standortgerechtes Wohnkonzept etabliert: das Boarding House mit architektonisch zeitgemäßem Design.

HIGH SPEED

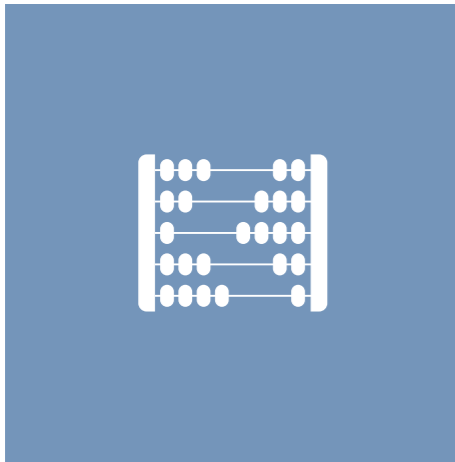
● Neben den Standortvorteilen, dem modernen Charme einer Immobilie und dem gebotenen Wohnkomfort entscheidet heute auch der hohe Level an verfügbarer Kommunikationstechnik über den Vermietungserfolg. Um die Wohnapartments zugleich als Home Office nutzen zu können, haben wir modernste High-Speed-Kommunikations- und Sicherheitssysteme installiert. Wir bieten abgeschlossene Netzwerke für jedes Apartment.

WELL FEELING

● Ein Boarding-House-Mieter bringt normalerweise eine ausgeprägte Komforthotel-Erfahrung mit. Und daran misst er sein privates Komfort-Apartment. Das Facility-Management von CMG ist auf diese Ansprüche eingestellt. Mit umsichtigem Service-Fachpersonal sorgen wir dafür, dass nichts tropft, nichts klemmt, nichts rostet. Unsere vielseitige Haustechnik leistet somit zugleich einen Beitrag zum Substanzschutz und Werterhalt.

GUTE GEISTER

- **Das Servieteam in einem Boarding House sorgt nicht nur für ein berechtigtes und gutes Sicherheitsgefühl bei den Mietern und Besuchern, sondern ist darüber hinaus der präsen- te Dienstleister und Wunsch-Erfüller, zum Bei- spiel bei der Vermittlung von: Taxi, Notarzt, Food-Lieferanten, mobilen Beauty-Angeboten, Reinigungsservice, Blumenboten, City-Kurie- ren, Auskunftsdiensten u.v.a.m.**



MULTIFUNKTIONALE ANFORDERUNGEN UNTER EINEM DACH

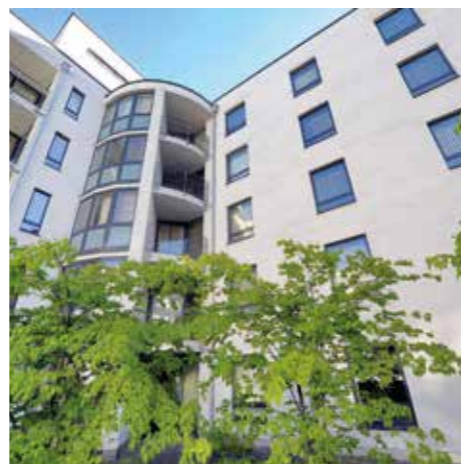
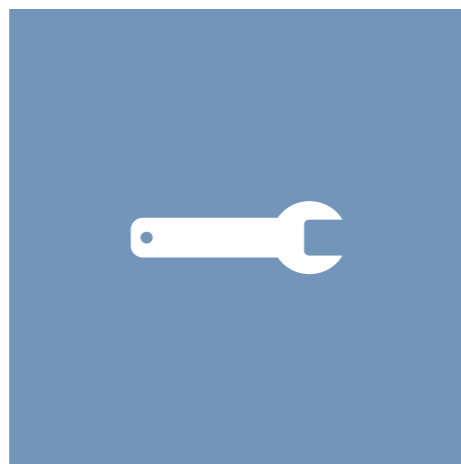
MY HOME
 Zentral wohnen,
 komfortabel leben,
 global vernetzt arbeiten
 und Geborgenheit spüren.



Am perfekten Ort, zur richtigen Zeit und mit der geeigneten Immobilie – damit sollte das



Konzept für ein Boarding House Erfolg haben. Es kommt aber immer darauf an, sämtliche Rahmenbedingungen sowie das Mitbewerber-Umfeld genau zu prüfen und abzuwägen. Die weitere Kunst besteht darin, die passende Zielgruppe zu bestimmen und mit den richtigen Mitteln und Medien anzusprechen. Die Gewissheit, den richtigen Ort für das Wohnen auf Zeit ausgewählt zu haben, ist für den Mieter entscheidend. Sich wohlfühlen ist ein Grundbedürfnis von uns Menschen. Und die Lust auf eine vertraute Umgebung ist es auch.



MY JOB
 Weltweit unterwegs,
 vor Ort präsent,
 flexibel einsetzbar
 und privat bestens versorgt.



SERVICE ANSPRÜCHE

● In unserem Boarding House soll der Mieter sorgenfrei leben. Er braucht nichts weiter als seinen Koffer. Im privaten Umfeld den Service eines Hotels genießen: Diesen Wunsch erfüllen wir vom ersten Tag an. Ankommen und sofort durchstarten!

GRUNDAUSSTATTUNG

- Einbauschränke, Kühlschrank, Herd, Geschirrspüler, Mikrowelle, Wasserkocher, Nespresso-Maschine, Koch- und Essgeschirr, Toaster
- großer multimedialer LCD-Fernseher
- Bügeleisen und Bügelbrett
- Bettwäsche und Handtücher

IM MIETPREIS ENTHALTENE SERVICELEISTUNGEN

- Empfangsdienst
- Wöchentliche Reinigung der Apartments
- Wöchentlicher Bettwäsche- und Handtuchservice
- High-Speed-Internetzugang
- alle Nebenkosten
- einmalige Welcome-Ausstattung

OPTIONALER SERVICE

- Zusatzreinigung der Apartments
- Münz-Waschmaschine und Münz-Wäschetrockner im Untergeschoss
- überdachte Stellplätze im Innenhof
- Vermittlung von Einkaufsservice

LIVING POINT

MÜNCHEN

WEGE ZUM ERFOLG MIT CMG IMMOBILIENMANAGEMENT

- Erfolg durch profunde Makro- und Mikro-Analysen sowie standortgerechte Wohnkonzepte
- Übernahme der Variable »Bewirtschaftung« nach individuellen Kundenwünschen.
- Schnellstmögliche Umsetzung eines Marketing- und Vermietungskonzeptes
- Konzeptionelle und produktive Begleitung in der Pre-opening- und Eröffnungsphase
- Dauerhaft erfolgreiche Vermietung der Flächen
- Langfristige wirtschaftliche Stabilisierung der Immobilie
- Schutz und Werterhalt des Objekts

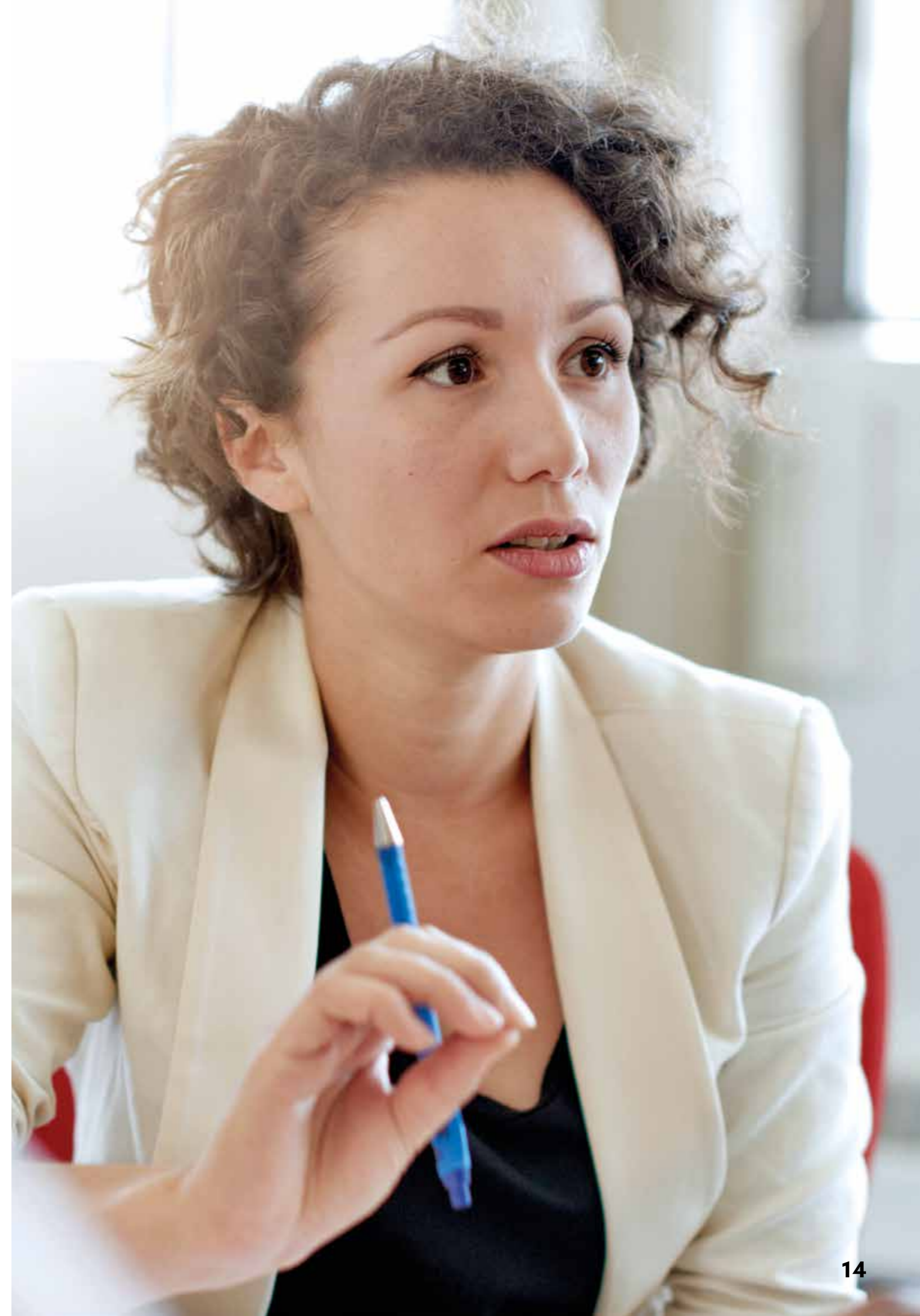
BILANZ^o

Je früher potenzielle Partner eines Immobilienprojektes zusammentreffen, desto effektiver ist das gemeinsame Vorausdenken. Beginnt eine Projekt-Partnerschaft bereits in der Planungsphase, so steht die spätere Wertschöpfung auf umso stabileren Füßen. Mit CMG können Sie die Zukunft Ihrer Immobilie verlässlich planen.

DIE ZAHLEN MÜSSEN STIMMEN

WIR ACHTEN AUF DIE BALANCE VON INVESTITION UND RENDITE

Neben dem Erstellen eines individuellen und umfassenden Konzeptes zur nachhaltigen Wertschöpfung übernehmen wir auch die permanente technische, rechtliche und finanzielle Aufsicht bei der Umsetzung. Die von Markt- und Standortanalyse abgeleitete Wirtschaftlichkeit des Objektes und seines Entwicklungspotenzials wird aufbereitet und transparent dargestellt. Vom ersten Planungsschritt an bis zum Einzug der Mieter koordiniert CMG auf Wunsch alle am Immobilienmanagement Beteiligten: Banken, Behörden, Baufirmen, Notare und Dienstleister. Die Betreuung setzt sich fort in der Steuerung und Überwachung aller Maßnahmen und Prozesse. Aber auch nach Errichtung und erfolgreicher Vermietung der Immobilie bleibt das Aufgabenspektrum groß: Mieterzufriedenheitsanalyse und langfristige Vertragsbindung, kaufmännisches und Immobilien-Reporting, Überwachung und Lenkung der Objektkennziffern, permanente Weiterentwicklung von Objektplanungen, Verwaltungs- und Vertragsangelegenheiten, Nebenkostenabrechnungen und allgemeines Rechnungswesen.

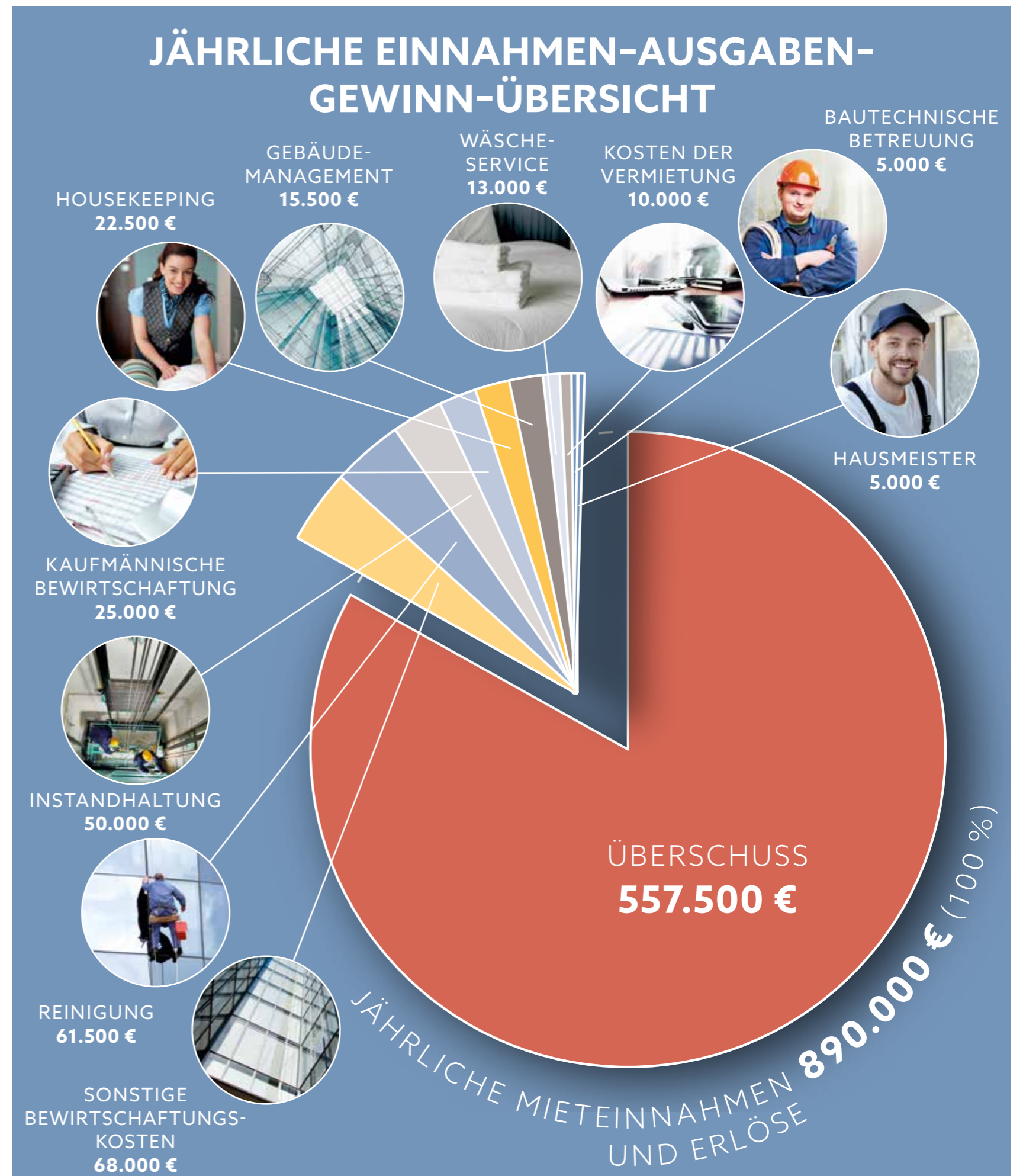


ZAHLEN WERK

Weniger ist mehr. Deshalb sehen wir unsere wichtigste Aufgabe darin, überflüssige Kosten zu identifizieren - und abzubauen.

OB EIGENTÜMER ODER MIETER:
SIE PROFITIEREN STETS VOM
CMG-RECHNUNGSWESEN

- 1 **IDENTIFIKATION UND ABBAU**
überflüssiger Kosten
- 2 **MIETERVORTEILE**
durch überschaubare Nebenkosten
- 3 **EIGENTÜMERVORTEILE**
durch größtmögliche und faire Wertschöpfung
- 4 **CMG-VERANTWORTUNG**
für Budgetierung, Gewinn- und Verlustrechnung
- 5 **BILANZERMITTLUNG**
und ggf. Liquiditätsplanung für Ihr Objekt
- 6 **OFFENLEGUNG ALLER ZAHLEN**
für Ihre solide Planung und Ihr Controlling



BETREIBER KONZEPT



CMG
Immobilienmanagement GmbH

MODELL-GENERALMIETVERTRAG

- **MIETERIN**
seit 01. 09. 2013 CMG Immobilienmanagement GmbH
- **AUFBAU DES GEBÄUDES**
sechsgeschossiges Wohngebäude
mit aufgesetzter zweigeschossiger Penthouse-Etage
und vollständiger Unterkellerung
- **MIETGEGENSTAND**
50 Apartments
6 Maisonette-Apartments
Garage mit 14 PKW-Stellplätzen
- **VERMIETETE GESAMTFLÄCHE** 2.899,56 m²
- **GRUNDLAGE DER MIETABRECHNUNG**
Bruttomietverträge (inkl. aller Nebenkosten)
- **ZUSAMMENSETZUNG DES MIETZINSES** (Beispiel)
 - Grundmiete**
pro Monat netto 40.000 € (480.000 € p.a.)
 - Basis-Vario-Miete**
pro Monat variabler Teil des Mietzinses
- a) **Grundlage der Berechnung**
tatsächlich für den Bezugsmonat sowie für bereits
abgeschlossene Bezugszeiträume vereinnahmte
Netto-Miete, abzüglich der Grundmiete = Basis-
Vario-Miete
- b) **Zahlbetrag**
Basis-Vario-Miete unter Abzug von 3 %, der Abzug
beträgt jedoch mindestens 1.000 € (netto)
pro Bezugsmonat



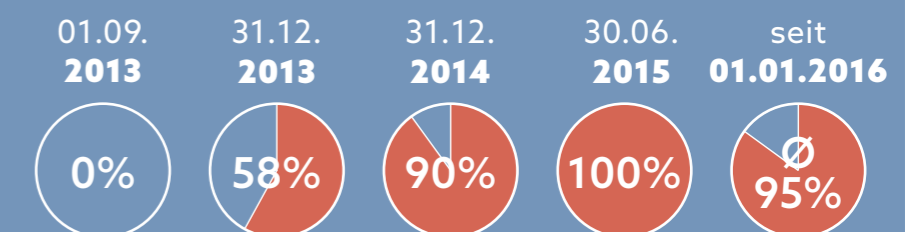
BEISPIELRECHNUNG

Grundmiete Netto	40.000 €
vereinnahmte Netto-Miete	70.000 €
Basis-Vario-Miete netto	30.000 €
./. Abzug Festbetrag netto	1.000 €
verbleibende Vario-Miete netto	29.000 €
Zahlbetrag	
Grundmiete netto	40.000 €
./. Vario-Miete netto	29.000 €
Gesamtmiete netto	69.000 €

● VORTEIL FÜR DEN EIGENTÜMER

Begrenzung des Risikos für den Eigentümer aus sinkenden Mieten auf einen Betrag in Höhe von 480.000 € p. a.

● VERMIETUNGSSTAND



Übernahme



KAUFMÄNNISCHE BEWIRTSCHAFTUNG

- **BASIS**
Kaufmännischer Bewirtschaftungsvertrag
- **INHALT**
 - Vermietung
 - Rechnungswesen
 - Berichtswesen
 - Vertragswesen
 - Versicherungen
 - Personal
- **VERGÜTUNG**
Pauschalhonorar netto 25.000 € p. a.

TECHNISCHE BEWIRTSCHAFTUNG

- **BASIS**
Technischer Bewirtschaftungsvertrag
- **INHALT**
Die Aufgaben richten sich nach der Investitions- und Instandhaltungsplanung sowie dem jeweiligen Bedarf.
- **VERGÜTUNG**
Die Vergütung ergibt sich aus den jeweiligen Aufgaben sowie dem entsprechenden Aufwand und werden über eine gesonderte Rechnung quartalsweise abgerechnet.

EXTERNE BEWIRTSCHAFTUNG HOUSEKEEPING

- **BASIS**
Vertrag Housekeeping und Empfangsdienst
- **LEISTUNGSZEIT**
Montag bis Freitag, 8.00 - 12.00 Uhr
- **INHALT (AUSZUG)**
 - Empfangsservice
 - Betreuung der Mieter und Durchsetzung der Hausordnung
 - Durchführung von Besichtigungsterminen
 - Übergabe und Übernahme von Apartments
 - Überwachung und Kontrolle der kompletten Anlage
 - Kontrolle der Reinigung und sämtlicher Dienstleister
- **VERGÜTUNG**
Pauschalhonorar netto 22.500 € p. a.

EXTERNE DIENSTLEISTER

- **BASIS**
Dienstleistungsverträge
- **GEBÄUDEMANAGEMENT**
Pauschalhonorar netto 15.500 € p. a.
- **BAUTECHNISCHE BETREUUNG**
Pauschalhonorar netto 5.000 € p. a.
- **AUFZUGSWARTUNG**
Pauschalhonorar netto 1.500 € p. a.
- **REINIGUNG**
Abrechnung nach Belegungsplan
netto 61.500 € p. a.
- **HAUSMEISTERSERVICE**
Pauschalhonorar netto 5.000 € p. a.
- **WÄSCHESERVICE**
Abrechnung nach Aufwand
netto ca. 13.000 € p. a.

AUSWAHL KRITERIUM

○ Mit dem richtigen Partner lassen sich Werte bewahren und Zukunft gestalten. Je größer die Projekte, desto mehr sollte auf Kompetenz und Erfahrung gebaut werden. Und je anspruchsvoller die Immobilie, desto mehr sind auch Einfallsreichtum und Durchsetzungskraft gefragt. CMG ist bereit, sich voll auf Sie einzustellen! Wir freuen uns auf diese großartige Herausforderung!

CMG IST KLAR POSITIONIERT
UND ERFOLGREICH DURCH:

KOMPETENTE ENTSCHEIDER

- realistische und anspruchsvolle Zieldefinition
- qualifizierte Prozesssteuerung

KLARE UNTERNEHMENSSTRUKTUR

- Optimierung und Bündelung von Kompetenzen
- Rahmensetzung für Eigenverantwortung

UNTERNEHMENSANSPRUCH

- nachhaltiger Nutzen für unsere Kunden
- cleveres Management und visionäre Gestaltungskraft

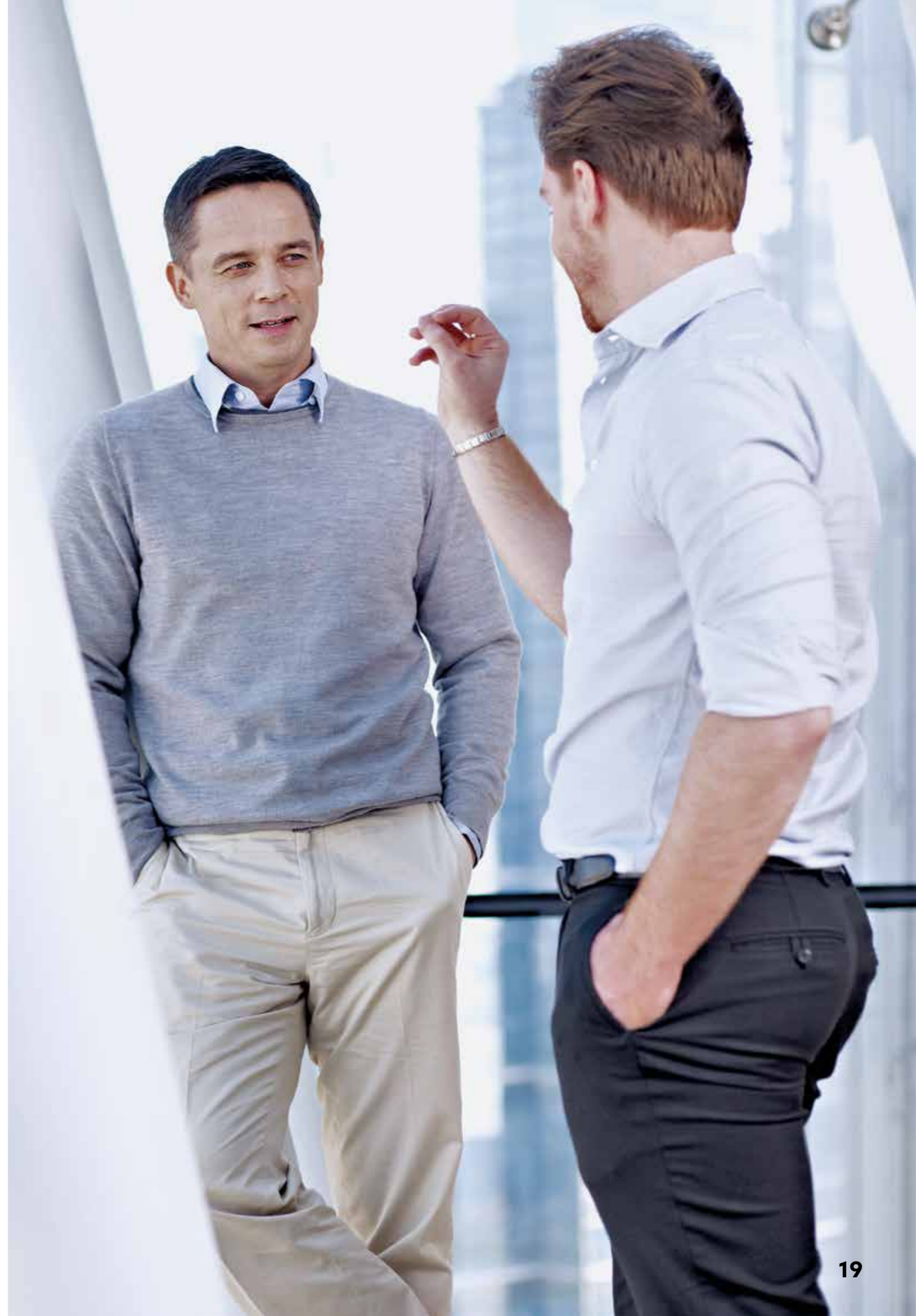
RESPEKT^o

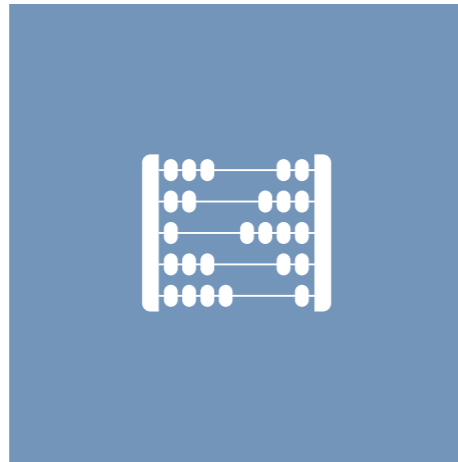
Immobilien sind meist so individuell wie wir Menschen. Und auch sie leben in Zyklen. In der Regel überdauern sie uns. Wir schulden ihnen Respekt. Nur wer Immobilien wertschätzt, ist in der Lage, Immobilien zu entwickeln und ihre Lebenszyklen zu optimieren.

CMG HAT EIN HERZ FÜR IMMOBILIEN

OPTIMALE BETREUUNG ZUVERLÄSSIGE VERWALTUNG

Am besten geht es einer Immobilie, wenn in ihr gelebt wird oder wenn sie im Laufe eines langen Lebens auch einmal auf neue Weise genutzt wird. Für all das sorgen wir. Zu unserem Alltagsgeschäft gehören jedoch in erster Linie die optimale Betreuung und zuverlässige Verwaltung vieler Immobilien. CMG bietet dafür ein fachlich hoch spezialisiertes Personal und strebt eine langfristige und umfassende Immobilienbetreuung an. Unser Unternehmen wird dabei durch langjährige Erfahrung und großes Engagement der Mitarbeiter getragen. Mit qualifizierten Dienstleistungskonzepten minimieren wir den Verwaltungsaufwand. Kernstück unserer Arbeit ist die Bearbeitung von Vertragsabschlüssen. Dies beinhaltet Kauf-, Miet- und Verwaltungsverträge sowie Garantie- und Leistungsverträge. Ebenso sind Vertragskündigungen Gegenstand unserer Arbeit. Nach Ablauf eines jeden Wirtschaftsjahres werden für die Objekte Jahresabrechnungen erstellt. Investitionsrelevante Zahlungsvorgänge werden von CMG fortlaufend koordiniert und überwacht. Die Vermietung und Instandhaltung der Immobilien obliegt unserem besonnenen Management. Das schließt bei so vielen Objekten und Nutzern das Versicherungs- und Schadensmanagement selbstverständlich mit ein. Allen soll es gutgehen: den Eigentümern, Mietern und Immobilien.



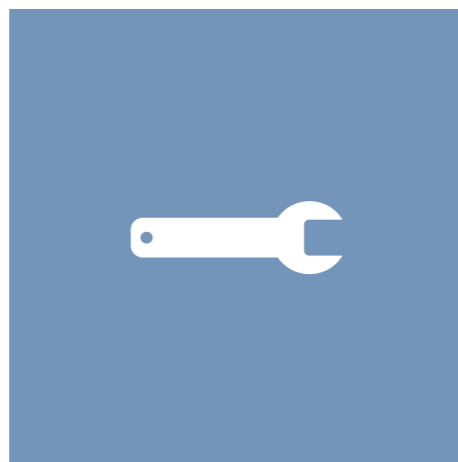
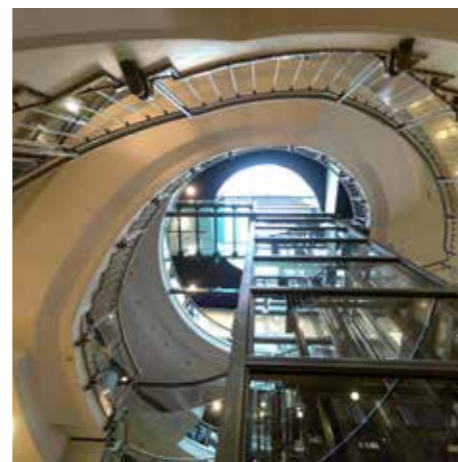


UNSER FEINES GESPÜR FÜR IMMOBILIEN

KUNDEN
Zu unseren Kunden zählen Mieter, Käufer, Unternehmer, Investoren, Bauherren, Banker, Dienstleister.



An vielen Orten in Deutschland – Jena, Berlin, Erfurt, Frankfurt am Main, Dresden, Bochum und anderen Gegenden – **betreuen, verwalten und entwickeln** wir bedeutende Immobilienobjekte. Dabei handelt es sich mal um einen **Wohnpark** oder ein **Stadtarchiv**, mal um einen **Bürokomplex** oder ein **Einkaufscenter**, mal um ein **Boarding House** oder ein **Freizeitzentrum**. Meistens sind viele Funktionen innerhalb eines Projektes miteinander verbunden. Das macht den besonderen Reiz bei der Objektentwicklung und -steuerung aus. CMG ist stolz darauf, das gewisse Etwas einer jeden Immobilie zu erkennen, zu entwickeln und zum Erfolg zu führen. Vielfalt begeistert uns, neue Projekte fordern uns heraus.



HEIMAT
Unsere geschäftliche Heimat ist dort, wo wir Immobilien betreuen: deutschlandweit. Unser Unternehmenssitz ist Jena.

CMG IMAGEPROFIL

● Wir machen unseren Kunden Mut, neue Wege zu gehen. Und wir bringen die Interessen von Eigentümern, Mietern, Kunden und Dienstleistern in Einklang. Profitieren Sie davon!



CMG
Immobilienmanagement GmbH

SO ARBEITEN WIR:

OBJEKTBEZOGEN UND EIGENVERANTWORTLICH

Seit über 15 Jahren steht CMG für erfahrenes und kreatives Immobilien-Management. Unsere Arbeiterteams arbeiten objektbezogen sowie mit großer und klar abgegrenzter Eigenverantwortung. Kompetenzüberschneidungen werden dadurch minimiert. Dennoch fließt in jedes Management-Modell das gesamte CMG-Know-how mit ein. CMG-Teams bestehen aus kaufmännischen und technischen Mitarbeitern. CMG ist mit den jeweiligen Gegebenheiten vor Ort bestens vertraut, also auch mit den Stärken und Schwächen von Standorten. Die Kommunikation mit den Eigentümern und Mietern ist persönlich, verbindlich und direkt. Den Stil anonymer Verwaltungen pflegen wir nicht. CMG bietet komplette Kundenbetreuung aus einer Hand. Großen Wert legen wir auf authentische und glaubwürdige Kommunikationskonzepte in Absprache mit den Eigentümern und Auftraggebern. Am Ende stehen die hohe Auslastung der Objekte und das optimale Wohlfühlklima für die Mieter.

Immobilien sind **ZEITLOSE WERTE**. Ihr Management erfordert **FLEXIBILITÄT** und **INNOVATIONSFREUDIGKEIT**.

CMG erwirtschaftet **UMSATZERFOLGE** mit modernen Vermietungskonzepten für die Eigentümer.

Erfolge beruhen auf der Bereitstellung bedarfsgerechter **VERMIETUNGSANGEBOTE** entsprechend dem **KONZEPT**.

Vorhandene Vermietungsangebote werden **WEITERENTWICKELT**.

Jede **VERÄNDERUNG** erfolgt in enger und verlässlicher **ABSPRACHE** mit dem Kunden.

Zum Alltagsgeschäft gehört die **SOUVERÄNE ABWICKLUNG** von Vermietung, Kündigung, Nachvermietung.

Mieterfolg heißt auch **SICHERSTELLUNG** einer optimalen **MIETERSTRUKTUR**.

Eigentümer und Mieter **PROFITIEREN** beiderseits vom CMG-Rechnungswesen.



WEITSICHT

KONTAKT^o

WIR SIND
IHRE ANSPRECHPARTNER

CMG Immobilienmanagement GmbH

Holzmarkt 1
07743 Jena

www.cmg-jena.com

post@cmg-jena.com

Geschäftsführerin

INGE BUROW

i.burow@sabiv.de
03641. 5373 - 0

www.boardinghouse-am-europaviertel.de



CMG

Immobilienmanagement GmbH