

Verkaufe, bevor es existiert

Die erste durchgängige Pipeline vom Digital Twin zum Abschluss



Erfahrener Projektentwickler

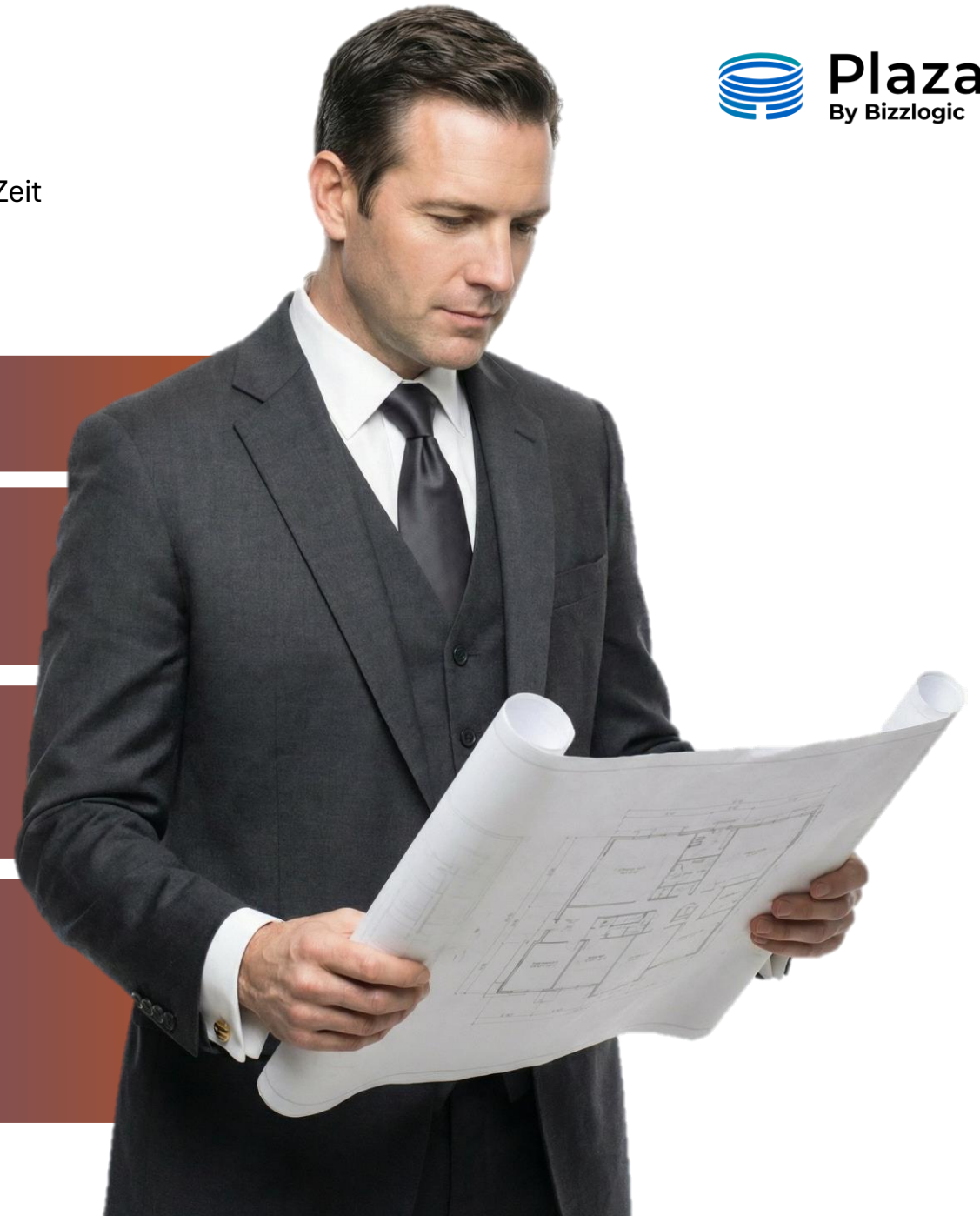
Mit einem Portfolio aus mehreren hochwertigen Immobilienprojekten zur selben Zeit

Setzt auf qualitative Bauprojekte

Erwartung das Verkaufs- und Kommunikationsmittel Hochwertig sind

Enge Zeitfenster für Pre-Sales, Genehmigungen und Investorenpräsentationen

**Printbroschüren, CGI-Renders
Physische Architekturmodelle
PDF-Dokumente
Gelegentlich: Flythrough-Videos**



Die Folgen im Tagesgeschäft

Wenn Vertrieb, Genehmigung und Marketing auf statische Unterlagen angewiesen sind

Käufer können sich das Projekt nicht vorstellen

Genehmigungen und Freigaben verzögern sich

Marketing-Assets werden zum Engpass

Vertriebsteams arbeiten mit veralteten Materialien





Global im Einsatz, lokal verstanden

Vier Regionen, unterschiedliche Schwerpunkte, dieselbe Pipeline

Europa:
Hauptsächlich Mehrfamilienhäuser

MENA:
Anlagen und Stadtplanung

Asien:
Wohn- und Verkaufsflächen

USA:
Breite Aufstellung in allen Bereichen
Prototyping



