

kreuzberg.ai

KREUZBERG BLEIBT KREUZBERG. FÜR ALLE.

Digitaler Einstiegspunkt · deployfähige WordPress-Plattform · Marken- und Intent-Architektur

BIETERVERFAHREN

**Donnerstag, 13. August
2026
18:00 Uhr MESZ**

Kein Verkauf einer bloßen Internetadresse.
Übertragen wird ein sofort einsetzbares digitales Stadt-Asset:
Plattform, Gestaltung, Inhalte, Quellcode, Gebots- und
Kontaktlogik.

EXECUTIVE SUMMARY

Ein vorhandener Einstiegspunkt — kein leeres Versprechen.

kreuzberg.ai wird als bereits entwickelter digitaler Einstiegspunkt in einen der sichtbarsten und wirtschaftlich interessantesten Berliner Bezirke angeboten. Die Kombination aus klarer Adresse, fertiger Plattform, belegbarer Nachfrageökonomie und einem breiten Anbieterfeld macht das Asset kurzfristig transaktionsfähig.

6**ZIELSEGMENTE**

mit erkennbarem Berlin- und Kreuzberg-Bezug

15**SOFORTIGE PRIORITÄT**

Budget, Intent und Erreichbarkeit

6**MONETARISIERBARE FELDER**

vom Kieztermin bis zur Immobilie

Warum das jetzt verkäuflich ist

- **Das Produkt existiert bereits:** Website, Gestaltung, Inhalte, Gebotslogik und Übergabepaket sind vorhanden.
- **Die Nachfrageseite ist breit genug für Wettbewerb:** Immobilien, Local Commerce, Banking, Gesundheit, Mobilität und Stadtmedien besitzen jeweils einen eigenständigen Erwerbsgrund.
- **Die Kosten alternativer Reichweitenbeschaffung sind hoch genug,** um Eigentum an einem lokalen Einstiegspunkt wirtschaftlich zu begründen.
- **Das Bieterverfahren ist zeitlich knapp und operativ simpel gehalten:** klare Unterlagen, klare Frist, klarer Vollzug.

Die Haus-Ferner-Klammer

Haus Ferner untersucht Märkte dort, wo wirtschaftliche Entscheidungen entstehen, bevor Anbieter, Plattformen und Kampagnen miteinander konkurrieren. kreuzberg.ai ist die praktische Anwendung dieses Gedankens auf einen konkreten urbanen Raum: ein eigener Einstiegspunkt vor der Verteilung lokaler Nachfrage.

ASSET-UMFANG

Was übertragen wird

Der Erwerbsgegenstand ist als betriebsbereites Paket angelegt. Er kann unverändert live gehen, als eigenständige Marke fortgeführt oder in die Plattform- und Markenarchitektur des Käufers integriert werden.

Bestandteil	Nutzen für den Käufer
Digitaler Einstiegspunkt	kreuzberg.ai — kurz, international lesbar, ortsgenau und unmittelbar mit künstlicher Intelligenz verbunden.
Deployfähige Website	Mobile-first WordPress-Theme mit responsivem Satz, Navigation, Kontakt- und Gebotsstrecke sowie sauber getrennten Einzeldateien.
Markenpositionierung	„Kreuzberg bleibt Kreuzberg. Für alle.“ — ein belastbarer Rahmen zwischen lokaler Identität, wirtschaftlicher Entwicklung und technologischer Offenheit.
Intent-Architektur	Kiez heute, Essen, Gesundheit, Wohnen & Räume, Geld & Zukunft sowie KI für Kreuzberg.
Transaktionslogik	Bieterverfahren, unmittelbare Kontaktmöglichkeiten, Fristkommunikation und lokale Käuferpräferenz.
Produktionspaket	Theme-ZIP, vollständige Quellstruktur, Bildmaterial, Dokumentation und technische Übergabeunterlagen.

Was bewusst nicht behauptet wird

- Es wird keine bestehende Reichweite, kein garantierter Traffic und kein bestehender Umsatz verkauft.
- Es gibt keine Garantie für Suchmaschinen- oder KI-Rankings.
- Die Attraktivität entsteht aus Eigentum, Name, sofortiger Einsetzbarkeit, lokaler Markenlogik und der Möglichkeit, wiederkehrende Nachfrage aufzubauen.

Das reduziert das Käuferrisiko.

Der Erwerber zahlt nicht für eine unprüfbare Zukunftserzählung. Er erhält ein sichtbares Produkt, das sofort getestet, erweitert, vermarktet oder in eine bestehende Plattform integriert werden kann.

MONETARISIERUNG

Die Ökonomie lokaler Aufmerksamkeit

Die relevante Vergleichsgröße ist nicht der Registrierungspreis einer Internetadresse. Sie ist der wiederkehrende Preis, den Unternehmen bezahlen, um dieselben Menschen mit denselben lokalen und kaufnahen Intents immer wieder zu erreichen.

Arbeitskorridore für qualifizierte lokale Reichweite

Inventar	Indikative Spanne	Einordnung
Breite lokale Reichweite	8–15 EUR TKP	lokales Awareness-Inventar ohne starken Abschlussfilter
Kreuzberg + relevante Interessen	15–30 EUR TKP	enger Georaum, kaufkräftige und thematisch passende Segmente
Native / Direkt / Retargeting	25–50 EUR TKP	eigenes Qualitätsumfeld oder bekannte, kaufnahe Zielgruppe
Berliner Premium-DOOH	30–70+ EUR TKP	hochwertige Lagen und begrenztes Inventar

Grobe wirtschaftliche Orientierung: 100.000 qualifizierte lokale Impressions entsprechen etwa 1.500–3.000 EUR Bruttomediawert; in Premium-, Native- oder First-Party-Umfeldern eher 2.500–5.000 EUR. Eine Million qualifizierte Impressions liegt im Kernband bei ungefähr 15.000–30.000 EUR. Diese Werte sind Modellkorridore, keine Garantie und kein bestehender Umsatz.

Kaufnahe Suchintents werden noch teurer

Restaurants / Veranstaltungen ca. 1–3 EUR CPC	Coworking / Büro / Gewerberaum ca. 2–7 EUR CPC
Arzt / Therapie / Zahnarzt ca. 2–8 EUR CPC	Immobilie kaufen / verkaufen / bewerten ca. 3–12 EUR CPC
Banking / Investment / Finanzierung ca. 4–15 EUR CPC	Recht / Versicherung / akuter Beratungsbedarf ca. 6–20 EUR CPC

Der strategische Wert liegt vor dem Klick.

kreuzberg.ai kann die lokale Frage früher besetzen: bevor ein Mensch eine Immobilie vergleicht, einen Arzt auswählt, ein Büro bucht, ein Restaurant bestellt oder eine Finanzierung anfragt. Der Käufer besitzt damit nicht den einzelnen Lead — sondern den ausbaufähigen digitalen Einstiegspunkt vor vielen Leads.

MARKTNACHWEIS

Sechs Zielsegmente

Sechs Zielsegmente können dieselbe Adresse aus je eigenem Motiv sinnvoll besitzen. Die Darstellung ist kein Branchenbuch und keine Kaufzusage.

Segment	Anbietertypen	Erwerbslogik
Immobilien & Räume	Bestandshalter, Projektentwickler, Makler und Portale	Eigentümer-, Käufer-, Bewertungs-, Projekt- und Gewerberaumintents
Local Commerce & Food	Lieferdienste, Lebensmittelhandel und Quartiersversorgung	Restaurant-, Retail-, Versorgungs- und Bestellintents
Banking & Investment	Regionalbanken, Direktbanken und Anlageplattformen	Finanzierung, Gründung, Banking, Vermögen und Impact
Health & Alltag	Terminplattformen, Versorger und Präventionsanbieter	Arztsuche, Termin, Versorgung, Prävention und lokale Partner
Arbeit, Mobilität & Community	Coworking, geteilte Mobilität und Nachbarschaftsnetzwerke	Büro, Event, Wege, Nachbarschaft und Beteiligung
Medien & Stadtmarke	Stadtmedien, Veranstaltungsportale und Tourismusmarketing	Reichweite, Empfehlungen, Native, Events und lokale Markenführung

Kreuzabhängigkeit der Absichten



Mehrere Segmente greifen auf dieselben Absichten zu. Genau daraus entsteht Wettbewerb im Bieterverfahren.

Multiplikatoreffekt



Sechs monetarisierbare Felder — aus einer Adresse, nicht aus sechs Projekten.

Die Stärke ist nicht ein einzelner „perfekter Käufer“.
Die Stärke ist, dass mehrere Zielsegmente dieselbe Adresse aus unterschiedlichen Gründen sinnvoll besitzen können. Genau das schafft Wettbewerb im Bieterverfahren.

ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

Sechs Wege zur Wertschöpfung

01

Lokale Intelligence

Täglich aktualisierte Termine, Orte, Veränderungen und praktische Hinweise — kuratiert, KI-gestützt und lokal verantwortet.

02

Qualifizierte Empfehlungen

Keine anonyme Werbeliste, sondern transparente Auswahl von Restaurants, Gesundheitsangeboten, Dienstleistungen und lokalen Produkten.

03

Lead- und Transaktionsgeschäft

Anfragen für Immobilien, Gewerberäume, Coworking, Finanzierung, Gesundheitsangebote, Tickets oder Reservierungen.

04

First-Party Community

Newsletter, Mitgliederprofile, Favoriten, lokale Interessen und freiwillige Beteiligung als eigener Daten- und Beziehungskanal.

05

B2B- und Stadtpartnerschaften

Native Formate, Themenpartnerschaften, lokale Marktforschung, Kampagnen, Pop-ups und gemeinsame Projekte mit Unternehmen oder Institutionen.

06

KI als Zugangsschicht

Ein lokaler Assistent, der Fragen versteht, Angebote vergleicht und zu bestehenden Services des Käufers weiterleitet — ohne den Kiez durch austauschbare Plattformlogik zu glätten.

Die Positionierung schützt den kommerziellen Wert

„Kreuzberg bleibt Kreuzberg. Für alle.“ ist kein Anti-Business-Slogan. Er formuliert die Bedingung, unter der wirtschaftliche Angebote im Bezirk glaubwürdig werden: Kapital ist erlaubt und notwendig, aber es muss zeigen, welchen lokalen Nutzen es schafft.

| Gegen Verdrängung. Für sinnvolle Investitionen.

Für einen Kiez, der nicht verkauft wird, sondern Zukunft gestaltet.

TRANSAKTION

Bieterverfahren

Der digitale Einstiegspunkt **kreuzberg.ai** wird gemeinsam mit der bestehenden Seite und dem beschriebenen Produktionspaket gegen Gebot veräußert. Ziel ist ein schneller, klarer und diskreter Abschluss.

- 1 Interesse**
Kontaktaufnahme und kurze Benennung des vorgesehenen Erwerbers sowie der beabsichtigten Nutzung.
- 2 Prüfung**
Auf Wunsch Bereitstellung des Nachweises der technischen Internetadresse, der Dateiliste, des Theme-ZIP und der technischen Übergabeübersicht.
- 3 Gebot**
Verbindliches Kaufpreisgebot bis Donnerstag, 13. August 2026, 18:00 Uhr MESZ.
- 4 Auswahl**
Berücksichtigt werden Kaufpreis, Vollzugssicherheit, Geschwindigkeit und strategische Passung. Der Verkäufer ist nicht verpflichtet, ausschließlich das höchste Gebot anzunehmen.
- 5 Vollzug**
Zahlung und technische Übertragung über einen abgestimmten sicheren Prozess; Übergabe der digitalen Dateien nach Kaufpreiszahlung beziehungsweise Escrow-Freigabe.

Lokalmatador-Regel

Am liebsten bleibt das Asset in der Gegend. Für einen Erwerber mit nachweisbarem Sitz oder dauerhaftem operativem Schwerpunkt in Friedrichshain-Kreuzberg wird bei im Übrigen vergleichbarer Vollzugssicherheit ein Nachbarschaftsabschlag von **10 Prozent** auf den final vereinbarten Kaufpreis gewährt. Berliner Arroganz, halt. :)

Kontakt

Verkäufer: Haus Ferner · Dr. oec. Marcus Hövermann
Web: kreuzberg.hausferner.de
Kontakt: über die auf der Website angegebenen direkten Kontaktwege.

Hinweis

Dieses Verkaufspapier ist kein Prospekt, keine Anlageberatung und keine Zusicherung künftiger Erträge oder Reichweiten. Sämtliche Markt- und Modellgrößen sind indikativ und dienen ausschließlich der Einordnung des digitalen Assets. Rechtliche, steuerliche und technische Prüfung obliegt dem Erwerber.

Methodischer Hinweis: Die dargestellten Zielsegmente und Marktkorridore beruhen auf öffentlich zugänglichen Marktdaten und branchenüblichen Preisspannen. Es handelt sich um indikative Arbeitskorridore, nicht um bezirksspezifische Tarife. Die Herleitung wird ernsthaften Interessenten auf Anfrage erläutert.