
Artikelserie

Transaktionsberatung

Wir unterstützen Fondsmanager und Projektentwickler bei der Vermarktung von Immobilien an private und institutionelle Investoren. Unsere langjährige Expertise und unser Netzwerk sowie modernste Technologie in Verbindung mit den entsprechenden Analyseinstrumenten, gewährleisten ein Maximum an Qualität für Sie. Basierend auf den individuellen Akquisitionsstrategien definieren wir mit Ihnen die entsprechenden Prozesse und deren Umsetzung. Durch Spezialisierung auf den Investmentbereich und die Konzentration auf nur wenige Objekte sind wir in der Lage, einen optimal ausgerichteten, persönlichen Service zu bieten. Die besten Lösungen reifen im Austausch mit den klügsten Köpfen! Wir bieten Ihnen innovative Antworten und ganzheitliche Lösungen.

Durch ganzheitliche Transaktionsberatung optimieren wir den Verkauf.

Transaktionsprozesse müssen strukturiert und professionell gemanagt werden. Zentral für jeden strukturierten Verkauf ist die Ansprache, beginnend mit der Auswahl der potenziellen Investoren, wobei eine optimale Anzahl von potentiellen Investoren zu definieren ist um die Werthaltigkeit des Objektes nicht zu beeinträchtigen. Permanente Kommunikation zu konkreten Objekten und die daraus resultierende Analyse mit einer Vielzahl von Investoren ermöglicht unsere spezifische Marktkenntnis. Aufgrund immer komplexerer Entscheidungsvorgänge ist die intensive Durchdringung der Investitionsstrukturen sowie die aktive Steuerung und Moderation der Prozesse von elementarer Bedeutung für den Verkaufserfolg.

Akquise

- Drei Ziele bestimmen den Prozess: Transaktionssicherheit, Kaufpreisoptimierung und die Dauer
- Vendor Due Diligence. Vor dem Verkaufsprozess sollten nachfolgende Informationen durch den Verkäufer bereitgestellt werden: Einholen des Bodenrichtwerts, Eruiere der Zentralität, Feststellen der Kaufkraft, Mikro- und Makrodaten, weiterhin Mietverträge samt aller Nachträge sowie Optionen, Baugenehmigung, Pläne und die genaue Klärung der Eigentumsverhältnisse. Vermessung, Grundbuchauszüge und die gesamte Rechtsthematik, den Instandhaltungsstau, den technischen Zustand, die Umweltrisiken, Mieten, die Lage und die Bonität der Mieter
- Nach dem Pitch sollten die Bestandserfassung, Vor- und Nachteile, Objektbeschreibung, Standortbeschreibung, Grobschätzung des Wertes, Enterprise Value zu Equity Value, KRPG und andere Kennziffern geprüft werden. Nach Abschluss der beschriebenen Aktivitäten können die Ziele, Zeit und Start festgelegt werden
- Die Aufgabenverteilung im Rahmen des Verkaufsprozesses ist mit dem Berater zu definieren, ebenso die Ausgestaltung des Deals, sei es ein Asset oder Share Deal. Refinanzierung, Mezzanine oder Eigenkapital. Exklusivität, qualifizierter Alleinauftrag oder jeden Investor einzeln freigeben. Code of Conduct. Maßnahmenkatalog
- Organisation und Durchführung des Kick-off-Meeting
- Portfolioanalyse und Aufzeigen der verschiedenen Vermarktungsoptionen



KLUGE + PARTNER

- Besichtigung der Immobilie und Unterstützung bei der Bewertung, ggf. durch Cashflow-Analysen
- Beim Freigabeprozess gilt: je einfacher, desto besser. Der Berater selektiert aus seiner umfassenden Datenbank anhand eines definierten Kriterienkatalogs die geeigneten Investoren und erhält nach Freigabe Kunden- und Quellschutz
- Hilfreich ist auch die Ausstellung eines Mandatsbriefes, dieser kann bei der Erstansprache beigefügt werden

Die Leidenschaft für hochwertige Dienstleistung prägt unser Handeln. Die Optimierung des Transaktionsprozesses bestimmt den Erfolg der Wertschöpfungsaktivitäten zu einer Immobilie maßgeblich. Um dies nachhaltig zu gewährleisten, betreuen wir nur wenige Mandanten bzw. Objekte parallel.



Diskretion ist ein weiterer wesentlicher Erfolgsaspekt bei Immobilientransaktionen. Unser kleines Team vermeidet öffentliche Präsenz und ist ein vertrauenswürdiger und integrierter Partner. Auf Wunsch sind wir daher auch in der Lage Geschäfte zu initiieren, die absolut diskret abgewickelt werden müssen. Diskretion und die Fähigkeit „Off-Market-Deals“ zu erkennen und umzusetzen, verschaffen uns einen klaren Vorteil gegenüber vielen unserer Mitbewerber.

Wir haben weiterkommen weiter gedacht, zur Optimierung der Transaktion.

Als kompetenter Partner prüfen wir die örtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, erstellen Markt- und Standortanalysen, gestalten Finanzierungskonzepte und unterstützen bei der Vertragsgestaltung.

Delivery

- Identifizieren von Investoren und Projektentwicklern aus der K+P-Datenbank
- Ansprache der potenziellen Investoren über Info-Call und daran anschließender Teaser Übersendung
- Beantwortung relevanter Fragen und erste Interessensbekundungen
- Versand von Vertraulichkeitsvereinbarungen (NDA) an Interessenten
- Erstellung und Versand von Exposéés mit einer Kurzbeschreibung der beabsichtigten Transaktion
- Erstellung von Markt- und Unternehmensrecherchen potenzieller Investoren
- Weiterleiten von Informationsmemorandum und weiteren Dokumenten an Investoren welche die Vertraulichkeitsvereinbarungen unterzeichnet haben
- Organisation und Durchführung von Gesprächsrunden oder Telefonkonferenzen
- Koordination und Durchführung von Objektbesichtigungen
- Entgegennahme, Analyse und Bewertung indikativer Angebote
- Unterstützung beim Aufbau und Verwaltung eines Datenraums
- Report-Erstellung der Angebote, Scoring, TOP3 und Führen der Longlist
- Analyse und Bewertung finaler Angebote

Als kompetenter Partner prüfen wir die örtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, erstellen Markt- und Standortanalysen, gestalten Finanzierungskonzepte und unterstützen Sie bei der Vertragsgestaltung. Wir verfügen über ein ausgeprägtes Verständnis für die Denkweisen, Prozesse und Strukturen.

Wir beraten bezüglich der Durchführung von Immobilientransaktionen über die Aufbereitung von konkreten Verkaufsangeboten, die Abgabe von LOIs, die Begleitung der erforderlichen Due Diligence, die Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss der gesamten Transaktion.

Unser Erfolg ist das Ergebnis täglicher, innovativer Arbeit.

Erfolgreiche Transaktionen brauchen kein großes Publikum und resultieren aus einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Objekte wie Projekte werden von uns akquiriert, analysiert, aufbereitet und an institutionelle sowie private Investoren vermarktet. Wir stehen Ihnen in dem komplexen und umfangreichen Prozess des Immobiliengeschäftes zur Seite und entwickeln anhand der individuellen Bedürfnisse und spezifischen Objekteigenschaften eine individuelle Transaktionsstrategie für Sie.



Closing

- Einholung eines LOIs, erstellen des Investorenordner oder Zugang zum Datenraum, gewähren von Exklusivität und Unterstützung der Due Diligence
- Unterstützung bei der Verhandlung der Verkaufsbedingungen (CPs)
- Abarbeiten der aufschiebenden Bedingungen
- Erstellung von Zwischenberichten über den Stand der Dinge
- Koordination der Tätigkeit von Drittfirmen
- Koordination der eventuell notwendigen Vermessung
- Koordination der Erstellung von Wertgutachten
- Nutzen-Lasten Übergabe beim ASSET-Deal und Vollzug bei Gesellschaftsankauf SHARE-Deal

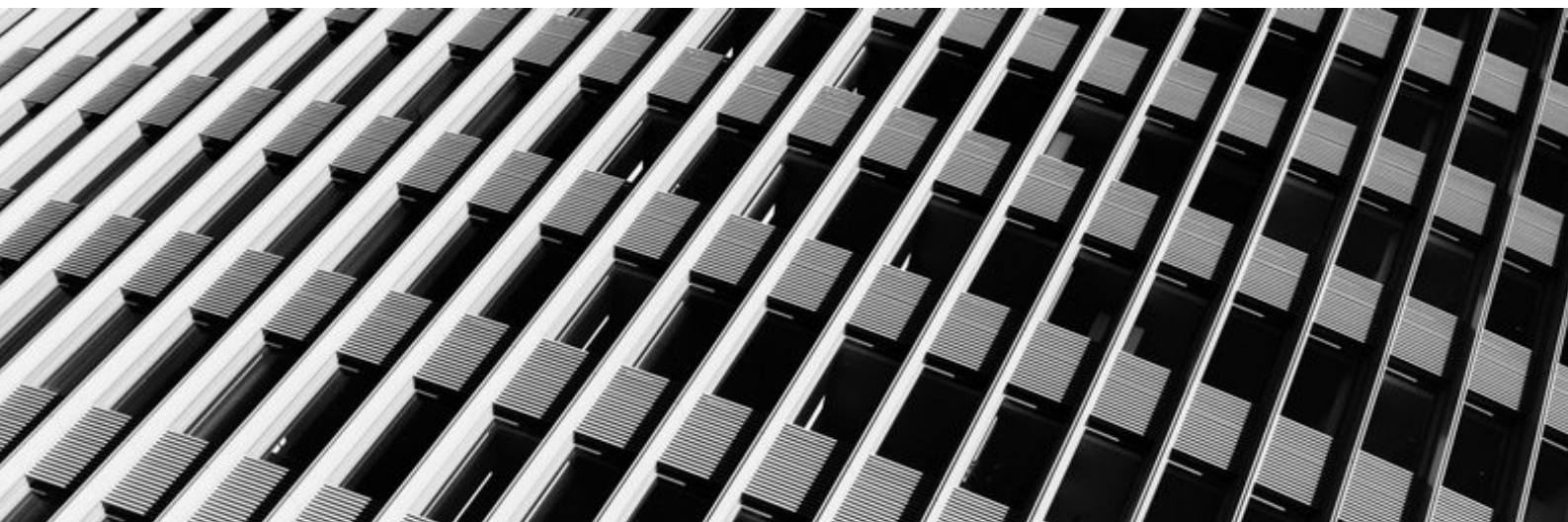
- Die notarielle Beurkundung sollte drei bis sechs Monate später stattfinden. Weitere zwei Monate braucht man in der Regel für die Abarbeitung der aufschiebenden Bedingungen bis zum Zahlungseingang
- Eigenkapitalnachweis und Fremdkapitalbestätigung
- Verfügbare Teamkapazität und Name und Sitz der Erwerbengesellschaft
- Man unterscheidet zwischen Verhandlungs- und Abschlussexklusivität
- Nach Unterzeichnung der Exklusivität, Meilenstein der Transaktion, folgen Wochen intensiver Verhandlungen, Papierschlachten und Absicherungen
- Entscheidend ist, die Kaufpreisverhandlungen zu versachlichen und sie, wie den gesamten Prozess zu strukturieren
- Moderierte Workshops zu einzelnen Themen helfen, die Sicht des anderen zu verstehen
- Berater, die auf Stundenbasis vergütet werden beschreiben langatmig Probleme, an Lösungen fehlt das Interesse
- Die Erfahrung aus vergangenen Transaktion zeigt, das alle Beteiligten auf Linie gebracht und lösungsorientiert der Prozess vorangetrieben werden sollten
- Nach Wochen intensiver Projektarbeit nähern sich die Parteien an und der Kaufpreis liegt dann meist nahe an der Summe von kumulierter Restmiete plus Grundstückswert
- Der Entwurf des notariellen Kaufvertrages liegt nun auf dem Tisch, gefolgt von weiteren Forderungen, Entwürfen, Garantien, Bedingungen. Nun arbeiten die Parteien an einem gemeinsamen Ziel, die Unterschriften unter dem Kaufvertrag
- Der Notartermin ist nach langen Verhandlungen der Höhepunkt der Transaktion. Dieser Termin muss jedoch vorbereitet sein, die Bezugsurkunde besteht oftmals aus mehreren Seiten und verschiedenen Varianten, die gesichtet und protokolliert werden müssen. Man unterscheidet den reinen Lesetermin vom Verhandlungstermin, welcher dramatisch verlaufen kann
- Da nur das notariell beglaubigte Dokument zählt, könnten die Beteiligten versucht sein während des Notartermins nach zu verhandeln. Zug um Zug regelt der Notar nun die weitere Abwicklung, wie z.B. Auflassung, Löschungen, Notaranderkonto, Fälligkeit, Fälligkeitsvoraussetzungen, aufschiebende Bedingungen, Besserungsscheine, Negativtestate
- Schlussendlich werden Ort und Zeit des Vollzugs geregelt, Garantien, MAC-Klauseln und Kündigungs- und Rücktrittsrechte

KLUGE + PARTNER

Immobilientransaktionen erfordern stets ein hohes Maß an Transparenz, so dass Sie Ihre Entscheidung unter Berücksichtigung aller Kriterien treffen können. In Ihrem Interesse bereiten wir jede Immobilientransaktion detailliert und strategisch vor.

Durch intensive Gespräche mit allen Entscheidungsträgern erreichen wir ein Optimum dessen, was am Markt zu erzielen ist. Für institutionelle Investoren ist i.d.R. Sicherheit wichtiger als Renditeoptimierung.

Wir beobachten systematisch relevante Märkte, analysieren aufkommende Trends und passen unsere Angebote und Leistungen permanent an die aktuellen Anforderungen an. Vertrauen ist unser Kapital. Mit präzise entwickelten Konzepten, die perfekt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Kluge Beratung maßgeschneidert!



Mit intelligenten Angeboten und flexiblen Abrechnungsmodellen. Kompetentes Management ist ein entscheidender Beitrag zu Ihrem Unternehmenserfolg. Wir begleiten Sie bei ihren Transaktionen individuell vom Akquisitionsprozess bis zum Closing. Die Basis bildet unsere langjährige Erfahrung in unseren fokussierten Bereichen. Als Dienstleister rund um die Immobilie gewährleisten wir eine exzellente Servicequalität und höchste Zuverlässigkeit bei allen verkaufsrelevanten Prozessen.

Mit innovativen Solutions stellen wir uns den Anforderungen. Das Ergebnis ist maßgeblich bestimmt durch die Ausnutzung der Unterschiede bei den Zielvorstellungen und Betrachtungsweisen von Käufer und Verkäufer. Denn nur so können wir die vielfältigen Herausforderungen unserer Kunden kurzfristig erkennen und nachhaltig lösen. Wir denken in anderen Strukturen zur Optimierung Ihrer Transaktion.

Immobilienart	Faktor
Bürogebäude	13 bis 17-fache
Wohn- & Geschäftshäuser	14 bis 19-fache
Supermärkte	12 bis 14-fache
Einkaufszentren	14 bis 17-fache
Hotels	13 bis 16-fache
Wohnanlagen	14 bis 28-fache
Autohöfe	11 bis 14-fache
Seniorenheime	12 bis 14-fache
Spielotheken	13 bis 14-fache
Parkhäuser	11 bis 14-fache
Kommunale Gebäude	14 bis 16-fache
Industrielienschaften	11 bis 13-fache
Logistikimmobilien	12 bis 14-fache
Tankstellen	12 bis 14-fache
Fachmärkte	13 bis 14-fache

Seit 20 Jahren sind wir als Know-how Boutique bei der Durchführung von Projekten etabliert. Wir unterstützen Fondsmanager und Projektentwickler bei der Vermarktung von Immobilien an institutionelle und private Anleger. Die Erfordernisse des Marktes und Ihr hoher Anspruch bilden dabei die Herausforderung, der wir uns täglich stellen.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

K+P Consulting GmbH, 64295 Darmstadt, 06151-9574390 transaction@kluge-partner.de