



DIMP Hamburg | Leistungsportfolio

Residential Investment



Mit Sicherheit **gut beraten:**

Sowohl **der Ankauf**, als auch **der Verkauf** eines **Wohninvestments** benötigen eine **professionelle** und **gewissenhafte** Vorgehensweise mit **viel Expertise**.

Neben der Analyse und Bewertung Ihrer Objekte, empfiehlt unser Residential Investment Team Ihnen außerdem sinnvolle Entwicklungsmaßnahmen zur Wertsteigerung Ihrer Immobilien. Wir unterstützen Sie mit **fundierte**m, **explizitem Fachwissen** bei Ihrer Immobilienanlage und erreichen mit einer **maßgeschneiderten Strategie** Ihre Ziele.

Gute Beratung steht am Anfang jeder Erfolgsgeschichte.

Unsere Dienstleistungen für Käufer

Vertrauen Sie auf unsere **langjährige Kompetenz** - wir finden das passende Objekt für Sie und sorgen für sichere und nachhaltige Renditen bei niedrigem Risiko.

Nutzen Sie unser Know-how: Von der Objektsuche über Vertragsverhandlungen bis zum After-Sales-Service.

1. Objektsuche

- Objektidentifikation anhand Ihres Suchprofils (Anlageziele, Renditeerwartung, Investitionsvolumen etc.)
- Gezielte Objektsuche in Mikrolagen
- Vertrauliche / direkte Eigentümeransprache zwecks Akquisition von „Off-Market“ - Objekten / Projekten
- Empfehlung zur Investmentstrategie

2. Begleitung des Ankaufprozesses

- Bestandsaufnahme / Objektanalyse
- Unterlagenmanagement
- Bestandsoptimierungsvorschläge
- Unterstützung bei steuerlicher, rechtlicher, kaufmännischer sowie technischer Due Diligence
- Begleitung im Bieterverfahren

3. Vertragsverhandlungen

- Monitoring und Begleitung der Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Unterstützung bei der kaufmännischen, technischen und physischen Bestandsaufnahme

4. After-Sales-Service

- Asset- und Propertymanagement
- Facility Management (Full-Service)



Unsere Dienstleistungen für Verkäufer

Das Beste für Sie erreichen - auf dem Weg zu diesem Ziel setzen wir all unsere Ressourcen gezielt ein. Was gibt der Markt her? Lohnen sich Optimierungen? Welche Vermarktungsstrategien setzen wir um? Wir haben die Antworten.

1. Bestandsaufnahme & Beratung

- Bestandsaufnahme / Objektanalyse
- Marktpreiseinwertung
- Steuerliche, rechtliche und wirtschaftliche Prüfungsbegleitung
- Beratung zu aktuellen Marktanforderungen
- Identifikation von vorhandenen Mehrwertpotenzialen
- Abstimmung des Verkaufspreises
- Festlegung von Positionierung und Vermarktungsstrategie
- Strukturierung des Verkaufsprozesses, Erstellung Teaser / Exposé / Informationsmemorandum
- Datenraummanagement und Q&A-Prozess

2. Investorenansprache

- Zielgruppenanalyse
- Präsentation bei ausgewählten Kunden
- Bieterverfahren oder Einzelverkauf
- Diskrete oder großflächige Vermarktung
- Versand Teaser / Exposé / Informationsmemorandum
- Auswahl / Auswertung indikativer Angebote
- Management des Abstimmungsprozesses

3. Due Diligence

- Begleitung der Due-Diligence-Phasen und des Q&A-Prozesses

4. Vertragsverhandlungen

- Vorschläge zur Auswahl der Verhandlungspartner
- Bonitätsprüfung
- Organisation und Moderation der Vertragsverhandlungen bis zur Abschlussreife

5. Vertragsabschluss

- Qualitative und quantitative Auswertung der Angebote / Empfehlung zur Auswahl des Abschlusspartners
- Begleitung des Vertragsabschlusses, unterstützende Kommunikation mit allen Beteiligten (Verwaltung, Notar)
- Unterlagenmanagement
- Organisation und Begleitung der physischen und kaufmännischen Objektübergabe bis zum Übergang Nutzen und Lasten



Ihr Ansprechpartner



Nasim Raschid Tabrizi

Director
Residential & Commercial Investment

phone +49 40 524 7103 44

mobile +49 172734 4715

mail n.tabrizi@dimp-immobilien.de