

LEISTUNGS PORTFOLIO



RESIDENTIAL
& COMMERCIAL
INVESTMENT

1 DAS UNTERNEHMEN

DIMP, IHRE EXPERTEN UND
DEREN KNOW-HOW

2 PORTFOLIO

GESCHÄFTSBEREICHE,
LEISTUNGSSPEKTRUM, PARTNER

3 VERMARKTUNG

ABLAUF

4 EIN STARKER PARTNER

5 KONTAKT





DAS UNTER NEHMEN





DIMP IM ÜBERBLICK

- National agierendes Immobilienberatungs- und -vermittlungsunternehmen
- Langjährige Marktkenntnisse und Know-how
- Regional, national und international agierendes Netzwerk

ZU HAUSE IN DEN **ASSETKLASSEN**



Health Care &
Social Investment



Residential
Investment



Commercial
Investment

EIN PARTNER DER

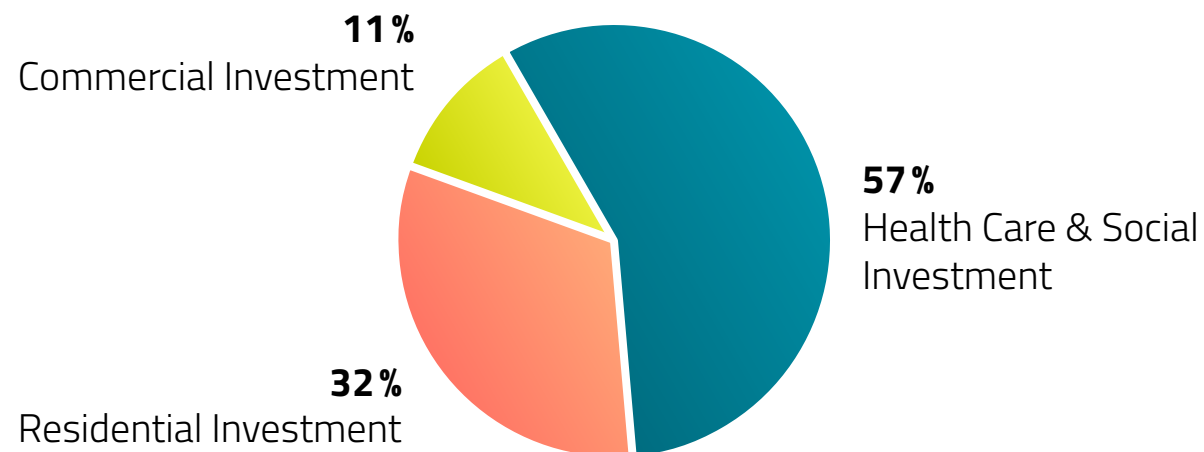




BEGLEITETES TRANSAKTIONS- VOLUMEN 2022

785
Mio. €

BEGLEITETES **TRANSAKTIONSVOLUMEN** NACH GESCHÄFTSBEREICHEN 2022





UNSERE **EXPERTEN**



RICARDO NEUMANN

MANAGING PARTNER



NASIM RASCHID TABRIZI

SENIOR DIRECTOR & HEAD OF
Residential & Commercial Investment



WOLFGANG CONRAD

SENIOR PROJECT ANALYST
Residential & Commercial Investment

- Seit 2014 im Unternehmen
- Begleitetes Transaktionsvolumen > 2,7 Mrd. €
- Leitungserfahrung auf Eigentümer- und Investorensseite
- Internationale Kontakte zu potentiellen Investoren
- Langjähriges europäisches Betreiber Netzwerk

- Seit 2019 im Unternehmen
- Begleitetes Transaktionsvolumen > 1,4 Mrd. €
- Fundierte Kenntnisse im Bereich strukturierter Transaktionsprozesse
- Langjährige Erfahrung im Projektentwicklungsbereich
- Nationale Kontakte zu relevanten Marktteilnehmern

- Seit 2022 im Unternehmen
- Fundierte Immobilien- und Kapitalmarktexpertise
- Jahrelange Erfahrung im Bereich Financial Modeling
- Valuation, Datenanalyse und Real Estate Research
- Erstellung von Machbarkeitsstudien und Projektanalysen



DAS UNTERNEHMEN

UNSER **KNOW-HOW**

**STEUERUNG INTERNER UND
EXTERNER DIENSTLEISTUNGEN**

KONZEPTION

BEGLEITUNG Q&A PROZESSE

MIET- UND PACTVERTRAGSVERHANDLUNGEN

NATIONALE MARKTABDECKUNG

ANALYSEN

DATENRAUMSTRUKTURIERUNG

TRANSAKTIONSMANAGEMENT

**PERSÖNLICHER KONTAKT ZU ALLEN
WESENTLICHEN MARKTTILNEHMERN**

BAUHERRENVERTRETUNG

MACHBARKEITSSTUDIEN



PORTFOLIO





PORTFOLIO

GESCHÄFTSBEREICHE



**HEALTH CARE
& SOCIAL
INVESTMENT**



**RESIDENTIAL
INVESTMENT**



**COMMERCIAL
INVESTMENT**



**INVESTMENT
CONSULTING
& ADVISORY**



GESCHÄFTSBEREICHE



RESIDENTIAL INVESTMENT

Die Urbanisierung ist eine weitere nicht enden wollende Megatrendbewegung. Doch wer Bestandsimmobilien, Grundstücke oder Projekte erfolgreich entwickeln oder an- bzw. verkaufen möchte, braucht nicht nur Erfahrung sondern auch eine perfekt zugeschnittene Vermarktungsstrategie. Hierfür ist ein fundiertes Fachwissen sowie ein Gespür für die sich stetig weiterentwickelnden Anforderungen und Bedürfnisse heutiger als auch zukünftiger Nutzer nötig. Unsere Experten von DIMP analysieren und bewerten Ihr Vorhaben mit aller Sorgfalt und greifen dabei auf ihre jahrzehntelangen Erfahrungen zurück. Doch damit nicht genug: Wir entwickeln zudem sinnvolle Maßnahmen, um Ihr Investmentkonzept voranzubringen und im Wert zu steigern. Vertrauen Sie in unsere Beratung.



GESCHÄFTSBEREICHE

Der Bereich der Gewerbeimmobilien ist für viele unübersichtlich und komplex – deshalb prüfen wir Ihre Vorhaben unter Berücksichtigung Ihrer internen Revisionskriterien und begleiten Sie beim strukturierten An-, bzw. Verkaufsprozess. Wir zeigen Ihnen die wirtschaftlichsten Potentiale und bestmöglichen Chancen! Dabei geht es uns neben Ihrer eigenen Zufriedenheit vor allem auch um die nachhaltigen Erträge. Denn wir wissen: Kurzfristige Gewinne garantieren keine langfristigen Erfolge! Ihr Vorteil ist aber, dass wir die verschiedenen Märkte kennen und auch die unzähligen Besonderheiten der einzelnen Nutzungsklassen. Ihr Ziel ist unser Ziel: partnerschaftlich und auf Augenhöhe!



**COMMERCIAL
INVESTMENT**



GESCHÄFTSBEREICHE

Wo stehen Sie eigentlich? Wissen Sie das? Wir nehmen uns immer Zeit für eine gründliche Analyse Ihrer ganz persönlichen Ausgangslage. Denn nur wer den Status quo kennt, kann auch gut funktionierende Lösungen für Ihre Vorhaben, Immobilien oder Portfolios entwickeln. Dabei ist es ganz gleich, in welchen Assetklassen Sie zuhause sind oder es künftig gerne wären. Nach einer detaillierten Auswertung der vorliegenden Marktdaten können wir Ihr Vorhaben realistisch und präzise bewerten. Ist die Analyse abgeschlossen, kreieren wir Entwicklungschancen, Vermarktungsstrategien und sinnvolle Maßnahmen zur Wertsteigerung der jeweiligen Immobilie. Ihr Ziel haben wir dabei immer fest im Blick.



**INVESTMENT
CONSULTING
& ADVISORY**

LEISTUNGSSPEKTRUM

ANALYSE & STRATEGIE-ENTWICKLUNG

- Projekt- bzw. Objektanalyse und Erstellung von Wettbewerbs- & Standortanalysen
- Identifikation von vorhandenen Potentialen sowie Festlegung individueller Vermarktungsstrategien
- Zielgruppenermittlung und Auswahlverfahren hinsichtlich möglicher Betreiber und Investoren

TRANSAKTIONS- & PROZESS-MANAGEMENT

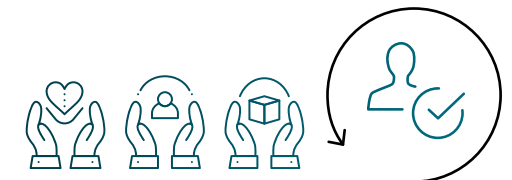
- Investoren- und individuelle Betreiberansprache
- M&A-Beratung und Aufbau strukturierter Bieterverfahren oder Einzelverkauf
- Präsentation bei ausgewählten Betreibern und/oder Investoren
- Due-Diligence – Technische, rechtliche und wirtschaftliche Prüfungsbegleitung

VERTRAGS-VERHANDLUNGEN & -ABSCHLUSS

- Qualitative und quantitative Auswertung der verbindlichen Angebote
- Organisation und Moderation der Kaufvertrags-, Miet-/Pachtverhandlungen, Q&A-Prozess

AFTER-SALES-SERVICE

- Organisation und Begleitung der physischen und kaufmännischen Objektübergabe
- Facility Management (Full Service)
- Asset- & Propertymanagement





PARTNER



DIENSTLEISTUNGEN IN DEN BEREICHEN **AVIATION, FACILITY UND INDUSTRIE:**

- Bündelung von Wartungsverträgen
- Instandhaltung & Instandsetzung
- Unterhaltsreinigung
- Pflegenähe Dienstleistungen
- Sicherheitstechnik
- Revierdienste
- Warenkostmanagement
- Erlebniswelt Catering
- Freiflächenmanagement

DIENSTLEISTUNGEN IM BEREICH **WISAG FACILITY SERVICE**

ALLGEMEIN:

- Facility Management
- Gebäudetechnik
- Gebäudereinigung
- Sicherheit & Service
- Catering
- Garten- & Landschaftspflege
- Consulting & Management

SEGMENT GESUNDHEIT:

- Gebäudetechnik
- Medizintechnik
- Krankenhausreinigung
- Sicherheit & Service
- Care Catering
- Garten- & Landschaftspflege

SEGMENT WOHNUNGSWIRTSCHAFT:

- Gebäude- und Sicherheitstechnik
- Innen- und Außenreinigung
- Garten- und Landschaftspflege
- Hausmeister- und Conciergedienste
- Winterdienst
- Brandschutz



VERMARKTUNG



DER ABLAUF IM ÜBERBLICK


1 VORBEREITUNG &
TRANSAKTIONSSTART

2 MARKT-/
INVESTORENANSPRACHE

3 EINHOLUNG INDIKATIVE
GEBOTE & DUE DILIGENCE

4 VERIFIZIERUNG
VERBINDLICHER GEBOTE

5 VERHANDLUNGEN

- 
- Prüfung Datenraum
 - Objekt und Wettbewerbsanalyse
 - Entwicklung Vermarktungsstrategie
 - Bestimmung Zeitplan und Zielkunden
 - Anfertigung Teaser & Investmentmemorandum



DER ABLAUF IM ÜBERBLICK

- 1 VORBEREITUNG & TRANSAKTIONSSTART
- 2 MARKT-/ INVESTORENANSPRACHE
- 3 EINHOLUNG INDIKATIVE GEBOTE & DUE DILIGENCE
- 4 VERIFIZIERUNG VERBINDLICHER GEBOTE
- 5 VERHANDLUNGEN

- Versand Teaser
- Abschluss NDA/Interessenbekundung
- Versand Investmentmemorandum
- Objektbesichtigungen
- Indikative Gebote



DER ABLAUF IM ÜBERBLICK


1 VORBEREITUNG &
TRANSAKTIONSSTART

2 MARKT-/
INVESTORENANSPRACHE

3 EINHOLUNG INDIKATIVE
GEBOTE & DUE DILIGENCE

4 VERIFIZIERUNG
VERBINDLICHER GEBOTE

5 VERHANDLUNGEN

- 
- Auswertung der indikativen Gebote
 - Organisation Bietergespräche
 - Datenraummanagement
 - Besichtigungen mit externen/internen Beratern
 - Vereinbarung Letter of Intent



DER ABLAUF IM ÜBERBLICK


1 VORBEREITUNG &
TRANSAKTIONSSTART

2 MARKT-/
INVESTORENANSPRACHE

3 EINHOLUNG INDIKATIVE
GEBOTE & DUE DILIGENCE

4 VERIFIZIERUNG
VERBINDLICHER GEBOTE

5 VERHANDLUNGEN

- 
- Auswertung der verbindlichen Gebote
 - Datenraum/Finalisierung Due Diligence/Q&A Prozess
 - Vereinbarung Head of Terms
 - Abschluss Exklusivität
 - Versendung Kaufvertragsentwurf



DER ABLAUF IM ÜBERBLICK

- 1 VORBEREITUNG & TRANSAKTIONSSTART
- 2 MARKT-/ INVESTORENANSPRACHE
- 3 EINHOLUNG INDIKATIVE GEBOTE & DUE DILIGENCE
- 4 VERIFIZIERUNG VERBINDLICHER GEBOTE
- 5 VERHANDLUNGEN

- Kaufvertragsverhandlungen/Markup Phase
- Datenraumschließung
- Begleitung der Erstellung Bezugsurkunde
- Notarielle Beurkundung
- After-Sales-Service



EIN STARKER PARTNER





EIN STARKER PARTNER

ENTSCHEIDEN SIE SICH FÜR UNS **UND PROFITIEREN SIE VON**

- EINER LANGJÄHRIGEN **TRANSAKTIONS-ERFAHRUNG**
- EINEM NACHWEISLICHEN **TRACK RECORD**
- UNSEREM ENGEN, PERSÖNLICHEN **KONTAKT ZU AKTIVEN MARKTTEILNEHMERN**
- EINER HOHEN **FACHKOMPETENZ**
- EINER STARKEN **MARKTDURCHDRINGUNG**



KONTAKT



KONTAKTPERSONEN



Ricardo Neumann

MANAGING PARTNER

T +49 40 5247103 48

M +49 172 482 1448

E r.neumann@dimp-immobilien.de



Nasim Raschid Tabrizi

SENIOR DIRECTOR & HEAD OF
Residential & Commercial Investment

T +49 40 5247103 44

M +49 172 734 4715

E n.tabrizi@dimp-immobilien.de

