DIMP

RESIDENTIAL
& COMMERCIAL
INVESTMENT

LEISTUNGS
PORTFOLIO

1 **DAS UNTERNEHMEN**
DIMP, IHRE EXPERTEN UND DEREN KNOW-HOW

2 **PORTFOLIO**
GESCHÄFTSBEREICHE, LEISTUNGSSPEKTRUM, PARTNER

3 **REFERENZEN**
TRANSAKTIONEN/MANDATE

4 **VERMARKTUNG**
ABLAUF

5 **EIN STARKER PARTNER**

6 **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

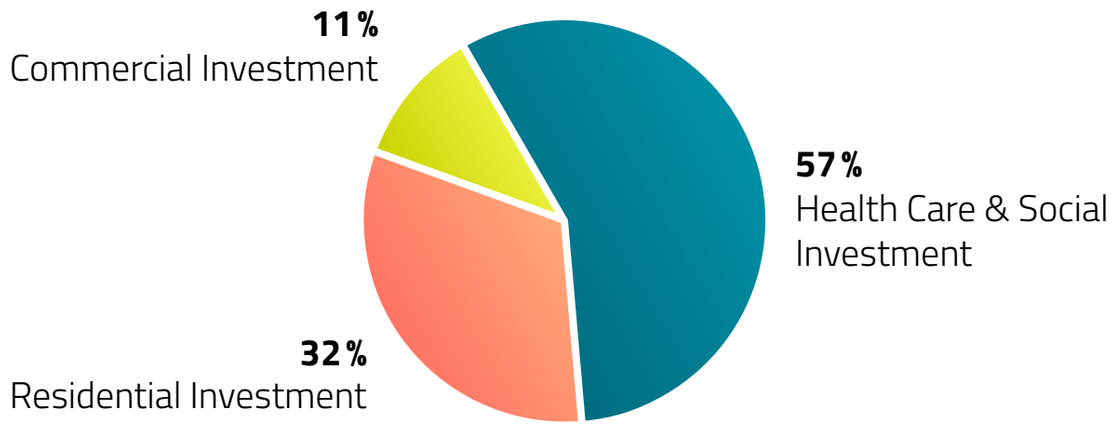
EIN PARTNER DER WISAG

BEGLEITETES **TRANSAKTIONS-VOLUMEN** 2022

785

Mio. €

BEGLEITETES **TRANSAKTIONSVOLUMEN NACH GESCHÄFTSBEREICHEN** 2022



UNSERE **EXPERTEN**

RICARDO NEUMANN

MANAGING PARTNER
Health Care & Social Investment

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

WOLFGANG CONRAD

SENIOR PROJECT ANALYST
Health Care & Social Investment

- 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

UNSER **KNOW-HOW**

ANALYSEN

DATENRAUMSTRUKTURIERUNG

TRANSAKTIONSMANAGEMENT

STEUERUNG INTERNER UND EXTERNER DIENSTLEISTUNGEN

PERSÖNLICHER KONTAKT ZU ALLEN WESENTLICHEN MARKTTEILNEHMERN

KONZEPTION

BAUHERRENVERTRETUNG

BEGLEITUNG Q&A PROZESSE

MIET- UND PACHTVERTRAGSVERHANDLUNGEN

MACHBARKEITSSTUDIEN

NATIONALE MARKTABDECKUNG

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 Portfolien 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 Vermarktungs-strategien
- Zielgruppenermittlung und Auswahlverfahren hinsichtlich möglicher Betreiber und Investoren

TRANSAKTIONS- & PROZESS-MANAGEMENT

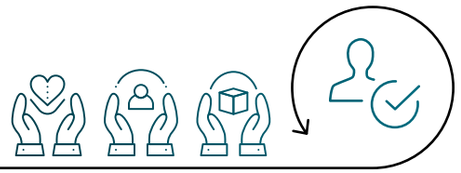
- Investoren- und individuelle Betreiberansprache
- M&A-Beratung und Aufbau strukturierter Bieterverfahren oder Einzelverkauf
- Präsentation bei ausgewählten Betreibern und/oder Investoren
- Due-Diligence – Technische, rechtliche und wirtschaftliche Prüfungsbegleitung

VERTRAGS-VERHANDLUNGEN & -ABSCHLUSS

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

AFTER-SALES-SERVICE

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



PORTFOLIO

PARTNER

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

- Bündelung von Wartungsverträgen
- Instandhaltung & Instandsetzung
- Unterhaltsreinigung
- Pflegenahe 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

REFERENZEN

REFERENZEN

STANDORTÜBERSICHT

HIER IST DIMP ÜBERALL AKTIV UNTERWEGS:

LÜBECK
»FREIFINANZIERTER GESCHOSSWOHNUNGSBAU«

UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen
- Begleitung der Erstvermietung
- After-Sales-Service

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Bauträger**
- Grundstücksgröße: **ca. 2.260 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 2.000 m²**
- Nutzung: **freifinanziertes Wohnen**
- Fertigstellung: **Q1/2021**
- Transaktionsart: **Forward Purchase**
- Vermarktungsart: **1-stufiger Prozess, nationale Investorenansprache**
- Käufer: **Fundamenta Group Deutschland**
- Status: **Closing**

- VOLUMEN: **> 6 Mio. €**

LÜBECK »SCHLÜSSELFERTIGE NEUBAUWOHNANLAGE«

UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen im strukturierten Bieterverfahren
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Bauträger**
- Grundstücksgröße: **ca. 32.000 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 5.000 m²**
- Nutzung: **freifinanziertes Wohnen**
- Transaktionsart: **Forward Purchase**
- Vermarktungsart: **1-stufiger Prozess, nationale Investorenansprache**
- Status: **zurückgestellt**

- VOLUMEN: **> 18 Mio. €**

FEHMARN »PROJEKTENTWICKLUNG«

UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Family Office**
- Grundstücksgröße: **ca. 41.000 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 4.900 m²**
- Nutzung: **Wohnen**
- Transaktionsart: **Asset Deal**
- Vermarktungsart: **1-stufiger Prozess, nationale Investorenansprache**
- Käufer: **Bauträger**
- Status: **Closing**

- VOLUMEN: **3,5 Mio. €**

HEILIGENHAFEN »BAUERWARTUNGSLAND/ QUARTIERSENTWICKLUNG«

UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen
- After-Sales-Service

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Family Office**
- Grundstücksgröße: **ca. 84.000 m²**
- Nutzung: **Gemischt genutztes Quartier (Wohnen, Gewerbe, Pflege)**
- Fertigstellung: **voraus. 2026/2027**
- Transaktionsart: **Asset Deal**
- Vermarktungsart: **Off-Market**
- Käufer: **Bauträger**
- Status: **Signing, After-Sales-Service**

- VOLUMEN: **> 5 Mio. €**

HAMBURG-TONNDORF **»ERBBAURECHTSVERTRAG«**

UNSERE LEISTUNGEN

- Buy-Side Advisory
- Strukturierung und Begleitung rechtliche Vertragsverhandlung
- Durchführung der politischen und kaufmännischen Verhandlungen
- Entwicklung eines sozialen Nutzungskonzeptes unter Berücksichtigung des gegebenen Baurechts
- After-Sales-Service/ Bauherrenvertretung

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Bauträger**
- Grundstücksgröße: **ca. 2.300 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 3.000 m²**
- Nutzung: **Wohnen (Nutzung des Gemeindewohl)**
- Transaktionsart: **Abschluss Erbbaurechtsvertrag**
- Vermarktungsart: **Off-Market**
- Verkäufer/Erbpachtgeberin: **Evangelische Kirchengemeinde**
- Status: **Signing, After-Sales-Service**

HAMBURG RAHLSTEDT »BAUGRUNDSTÜCK WOHNWIRTSCHAFTLICHE NUTZUNG«

UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen
- After-Sales-Service

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Eigentümergemeinschaft**
- Grundstücksgröße: **ca. 5.800 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 4.900 m²**
- Nutzung: **Wohnen (gefördert und freinfinaziert)**
- Transaktionsart: **Asset Deal**
- Vermarktungsart: **Off-Market**
- Käufer: **Projektgesellschaft**
- Status: **Closing**

- VOLUMEN: **> 3,5 Mio. €**

CHEMNITZ »WOHNPORTFOLIO MIT 96 EINHEITEN«

UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen
- After-Sales-Service

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Investmentgesellschaft/ Deutsche Investment**
- Grundstücksgröße: **ca. 5.750 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 6.190 m²**
- Nutzung: **Wohnen**
- Baujahr: **1929/1930**
- Transaktionsart: **Asset Deal**
- Vermarktungsart: **Off-Market**
- Käufer: **Investmentgesellschaft**
- Status: **Closing**

- VOLUMEN: **> 4 Mio. €**

HAMBURG »GEWERBEHOF«

UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Selektive Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen
- After-Sales-Service

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Wohnungsunternehmen**
- Grundstücksgröße: **ca. 2.390 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 4.870 m²**
- Nutzung: **Büro/Produktion**
- Baujahr: **1966/1976**
- Transaktionsart: **Asset Deal**
- Vermarktungsart: **Off-Market**
- Käufer: **Stiftung**
- Status: **Closing**

- VOLUMEN: **> 4,5 Mio. €**

BREMEN »LOGISTIKANLAGE«

UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen
- After-Sales-Service

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Family Office**
- Grundstücksgröße: **ca. 40.900 m²**
- Büro- und Hallenflächen: **ca. 5.430 m²**
- Nutzung: **Logistik**
- Baujahre: **1984, 1993, 2004**
- Transaktionsart: **Asset Deal**
- Vermarktungsart: **Off-Market**
- Käufer: **Aurelis Real Estate**
- Status: **Closing**

- VOLUMEN: **> 4 Mio. €**

ECKERNFÖRDE »MIXED-USED«

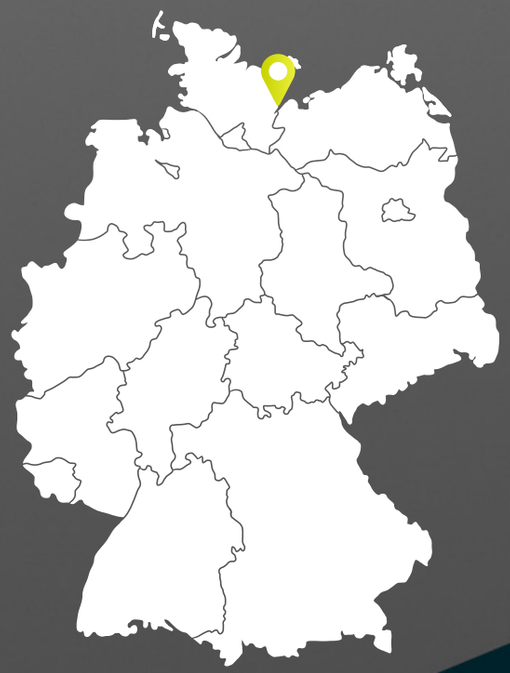
UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen
- After-Sales-Service

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Family Office**
- Grundstücksgröße: **ca. 4.200 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 1.060 m²**
- Nutzung: **Gewerbe/Wohnen**
- Baujahre: **1986, 2003, 2004**
- Transaktionsart: **Asset Deal**
- Vermarktungsart: **Off-Market**
- Käufer: **Vermögensverwaltung/ Projektentwickler**
- Status: **Closing**

- VOLUMEN: **> 1 Mio. €**



TRAVEMÜNDE »HOTEL«

UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen
- After-Sales-Service

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Bauträger**
- Grundstücksgröße: **ca. 1.240 m²**
- Nutzung: **Hotel**
- Baujahr: **19. Jahrhundert/ Umbau 1950/1960**
- Transaktionsart: **Asset Deal**
- Vermarktungsart: **strukturiertes Bieterverfahren**
- Käufer: **Entwicklungs- und Investmentgesellschaft**
- Status: **Closing**

- VOLUMEN: **> 3,4 Mio. €**

BAUSENDORF »NAHVERSORGER«

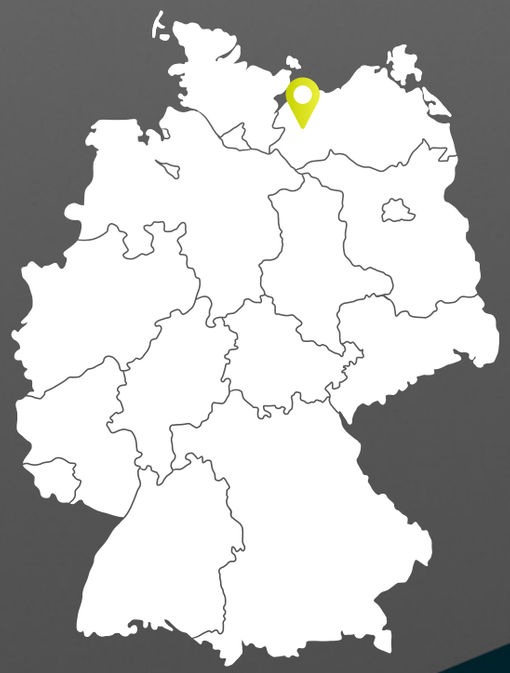
UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investment-memorandums
- Datenraummanagement
- Investorenauswahl und Erarbeitung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Bietergesprächen
- Begleitung und Organisation der Vertragsverhandlungen
- After-Sales-Service

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Family Office**
- Grundstücksgröße: **ca. 5.700 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 1.005 m²**
- Nutzung: **Lebensmittel/Einzelhandel**
- Baujahr: **2019**
- Transaktionsart: **Asset Deal**
- Vermarktungsart: **Off-Market**
- Käufer: **Arbireo Capital AG**
- Status: **Closing**

- VOLUMEN: **confidential**



SCHWERIN »BERATUNG UND KONZEPTION«

UNSERE LEISTUNGEN

- Bestandsanalyse
- Aufdeckung eventueller Ertrags-, Wertentwicklungs- und / oder Mehrwertpotenziale
- Konzeption und Umnutzung von Einzelhandelsflächen in Serviced Apartments
- Mieterauswahl und Begleitung der Vertragsverhandlungen
- Empfehlung zur Vermarktung und Umstrukturierung
- Strukturierung und Begleitung rechtliche Vertragsverhandlung

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Family Office**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 4.300 m²**
- Nutzung: **Büro- und Geschäftshaus**
- Baujahr: **1994**
- Auftragsumfang: **Beratung, Konzeption, Umnutzung & Positionierung Betreiber**
- Status: **Beratungsphase**

ERFURT »BERATUNG UND KONZEPTION«

UNSERE LEISTUNGEN

- Bestandsanalyse
- Entwicklung eines Nutzungskonzeptes unter Berücksichtigung des gegebenen Baurechts/Nutzung
- Aufdeckung eventueller Ertrags-, Wertentwicklungs- und/oder Mehrwertpotenziale
- Empfehlung zur Vermarktung und Umstrukturierung
- Mieterauswahl und Begleitung der Vertragsverhandlungen

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Bauträger**
- Grundstücksgröße: **ca. 3.130 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 8.763 m²**
- Nutzung: **Mixed-Used (Hotel, Einzelhandel, Wohnen)**
- Baujahr: **1860, 1991 – 1994**
- Auftragsumfang: **Beratung, Konzeption, Umnutzung & Positionierung Betreiber**
- Status: **Beratungsphase**

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

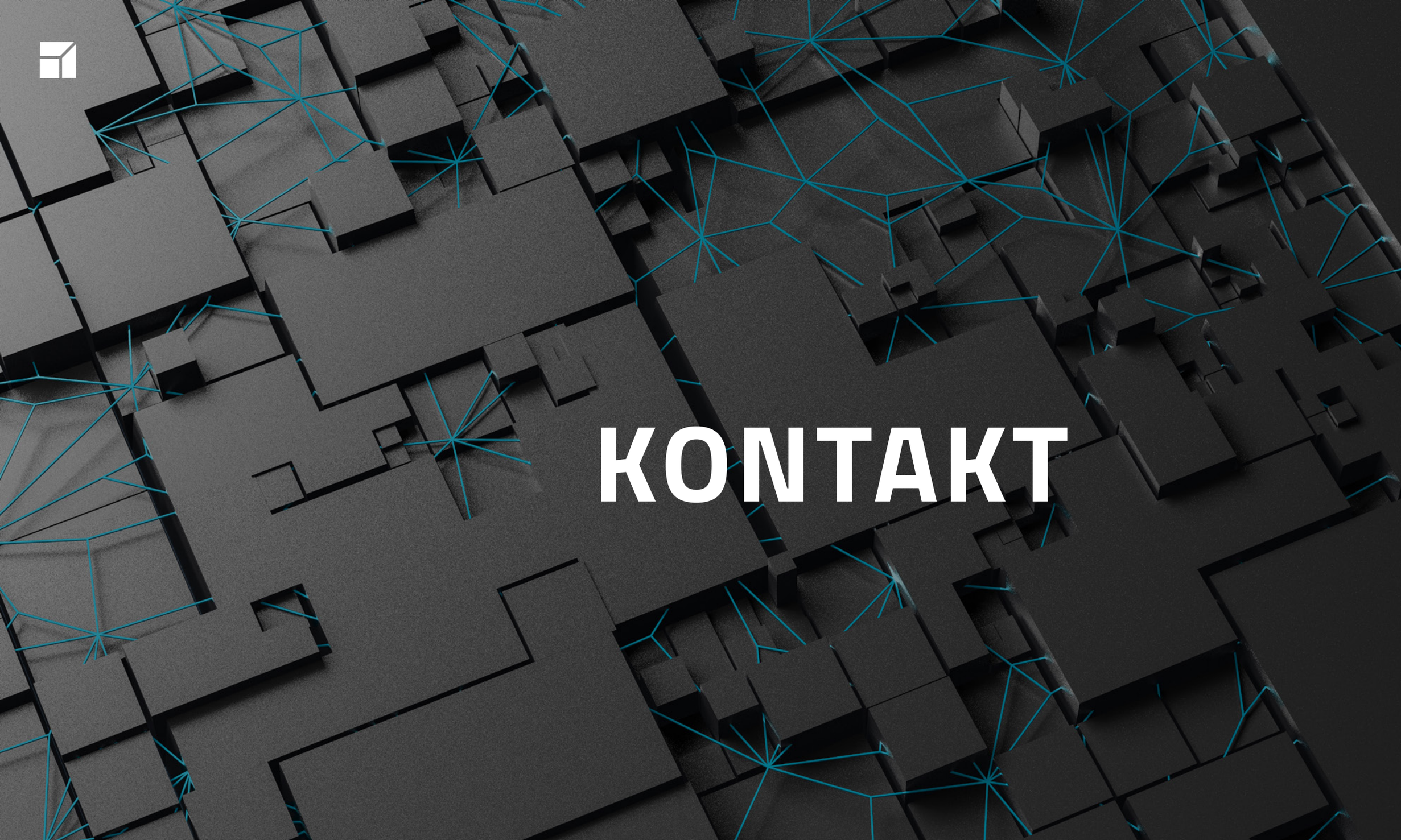
5 VERHANDLUNGEN

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

EIN STARKER PARTNER

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

Wolfgang Conrad

SENIOR PROJECT ANALYST

T +49 40 5247103 99
M +49 173 613 9923
E w.conrad@dimp-immobilien.de

DIMP

DIMP | Heidenkampsweg 51 | 20097 Hamburg | +49 40 5247103 0 | hamburg@dimp-immobilien.de | www.dimp-hamburg.de