

LEISTUNGS PORTFOLIO



RESIDENTIAL
& COMMERCIAL
INVESTMENT

1 DAS UNTERNEHMEN

DIMP, IHRE EXPERTEN UND
DEREN KNOW-HOW

2 PORTFOLIO

GESCHÄFTSBEREICHE,
LEISTUNGSSPEKTRUM, PARTNER

3 REFERENZEN

TESTIMONIALS/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





UNSERE EXPERTEN



RICARDO NEUMANN

MANAGING PARTNER

- Seit 2014 im Unternehmen
- Begleitetes Transaktionsvolumen > 2,9 Mrd. €
- Leitungserfahrung auf Eigentümer- und Investorensseite
- Internationale Kontakte zu potentiellen Investoren
- Langjähriges europäisches Betreiber Netzwerk



WOLFGANG CONRAD

SENIOR PROJECT ANALYST

- 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



ISABEL JASS

OFFICE MANAGEMENT/PROJECT ASSISTANT

- Seit 2023 im Unternehmen
- Analyse und Auswertung von Datensätzen sowie Strukturierung, Bereinigung und Aufbereitung von Rohdaten
- Entwicklung und Implementierung effizienter Datenräume zur Projektbearbeitung
- Erstellung und Analyse von Machbarkeitsstudien



DAS UNTERNEHMEN

UNSER **KNOW-HOW**

STEUERUNG INTERNER UND
EXTERNER DIENSTLEISTUNGEN

KONZEPTION

BEGLEITUNG Q&A PROZESSE

MIET- UND PACTHVERTRAGSVERHANDLUNGEN

NATIONALE MARKTABDECKUNG

ANALYSEN

DATENRAUMSTRUKTURIERUNG

TRANSAKTIONSMANAGEMENT

PERSÖNLICHER KONTAKT ZU ALLEN
WESENTLICHEN MARKTTTEILNEHMERN

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 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 Vermarktungsstrategien
- Zielgruppenermittlung und Auswahlverfahren hinsichtlich möglicher Betreiber und Investoren

TRANSAKTIONS- & PROZESS-MANAGEMENT

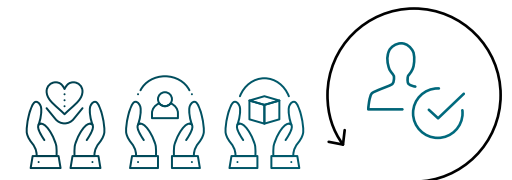
- Investoren- und individuelle Betreiberansprache
- M&A-Beratung und Aufbau strukturierter Bieterverfahren oder Einzelverkauf
- Präsentation bei ausgewählten Betreibern und/oder Investoren
- Due-Diligence – Technische, rechtliche und wirtschaftliche Prüfungsbegleitung

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
- Pflegenaher 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



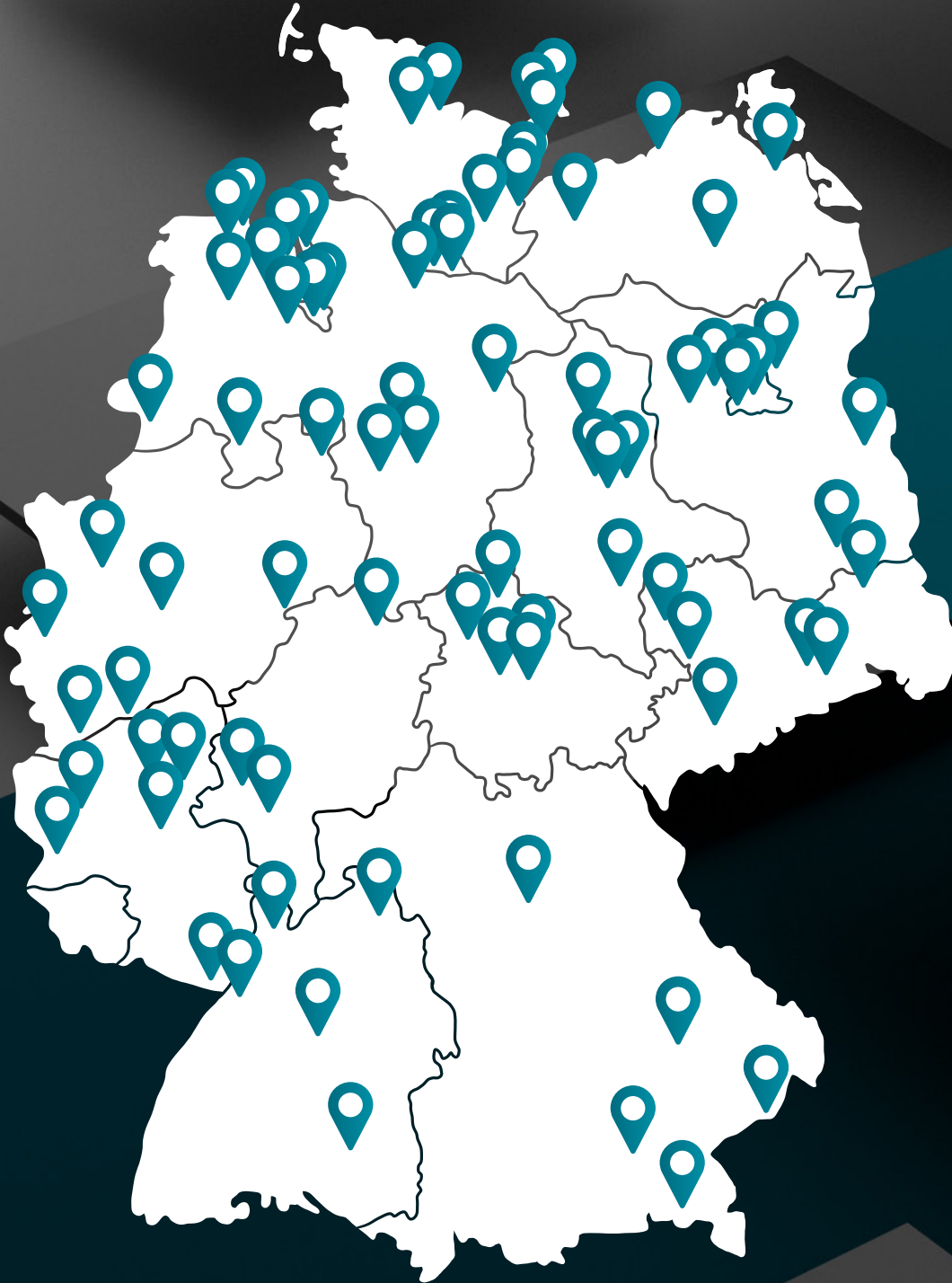
REFERENZEN



REFERENZEN

STANDORTÜBERSICHT

HIER IST DIMP
ÜBERALL AKTIV
UNTERWEGS:





REFERENZEN

TESTIMONIALS



Ich habe nur positive Erfahrungen mit DIMP gemacht. Das Unternehmen hat hochmotivierte Mitarbeiter, die Spaß an der Sache haben und Interesse daran, die Branche weiterzuentwickeln. DIMP liefert passgenaue Antworten auf passgenaue Anfragen und zeichnet sich durch Transparenz und Ehrlichkeit aus. Ihr hohes Maß an Erfahrung durch jahrelange Marktbegleitung ist wirklich beeindruckend. Ich kann DIMP uneingeschränkt empfehlen.

SEBASTIAN SCHLANSKY

Geschäftsführer

HAMBURG TEAM Investment Management GmbH





REFERENZEN

TESTIMONIALS



Das DIMP-Team rund um Ricardo Neumann und Kristin Helmreich hat sich in den vergangenen zehn Jahren in der Liga der Top-Beratungsunternehmen der Pflegebranche voll etabliert. Was mir besonders gut gefällt, ist die Bereitschaft, auch schwierige Mandate anzunehmen und auch dann am Ball zu bleiben, wenn sich keine einfachen Lösungen schnell herbeiführen lassen. Der stets freundliche, ja fast freundschaftliche Umgang miteinander ist zum Teil sicherlich auch der Überschaubarkeit der Branche geschuldet, ganz bestimmt aber Teil der DNA der DIMP-Akteure. Wir bei der Aachener freuen uns auf die Fortsetzung dieser Zusammenarbeit.

MARTIN HÖLSCHER

Leiter Ankauf Gesundheitsimmobilien

Aachener Grundvermögen Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH





REFERENZEN

TESTIMONIALS



Als langjähriger Partner und Kunde von DIMP habe ich stets von erstklassiger Expertise und Zuverlässigkeit profitiert. Mit tiefem Verständnis für den Immobilienmarkt und maßgeschneiderter Beratung hat DIMP wesentlich zu unserem Erfolg beigetragen. Ihr Engagement macht sie zu einem unverzichtbaren Partner in allen Immobilienfragen. Ich empfehle DIMP uneingeschränkt jedem, der Wert auf Professionalität und Qualität legt.

JAN BROSZEIT

Expansionsmanager

HFE Homes For Elderly GmbH (Ambulantis BSW Gruppe)





LÜBECK

»FREIFINANZIERTER GESCHOSSWOHNUNGSBAU«

UNSERE LEISTUNGEN

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

KENNZAHLEN

- Auftraggeber: **Eigentümergeinschaft**
- Grundstücksgröße: **ca. 5.800 m²**
- Miet-/Nutzfläche: **ca. 4.900 m²**
- Nutzung: **Wohnen (gefördert und freifinanziert)**
- 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/Investmentmemorandums
- 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/Investmentmemorandums
- 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/Investmentmemorandums
- 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/Investmentmemorandums
- 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«

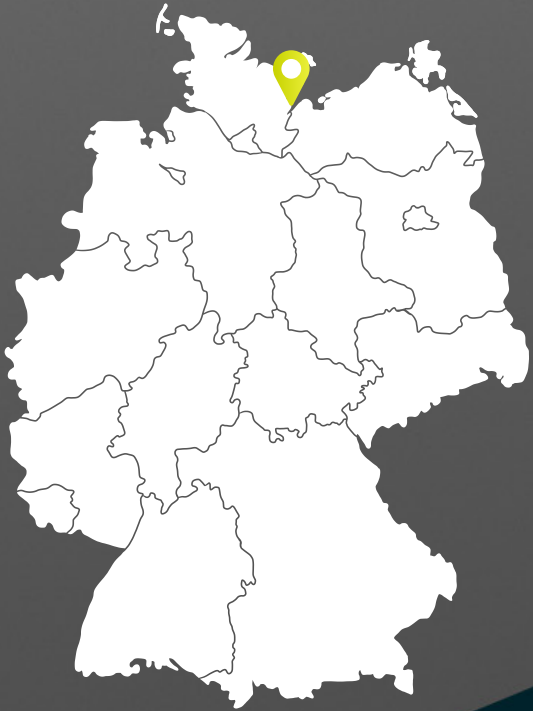
UNSERE LEISTUNGEN

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Erstellung eines Teasers/Investmentmemorandums
- 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**





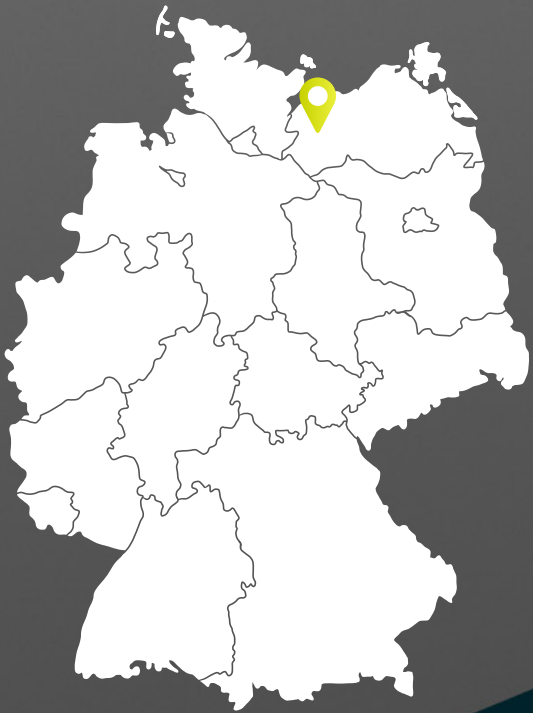
SCHWERIN »**BERATUNG UND KONZEPTION**«

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





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

