

Immobilien-Ankaufsprofil unserer Mandantschaft (Schweizer Investor)

A) Asset-Klassen

- Büroimmobilien, auch mit gewissen Wohn-/Einzelhandelsanteilen (keine Handels-, Logistik- oder Betreiberimmobilien sowie Fachmarktzentren)
- Projektentwicklungen (vom Verkäufer schlüsselfertig zu errichten)
- Einzelobjekte und komplette Portfolien

B) Risikoklassen

- Core und Core plus / ggf. Value Added (an Perspektivstandorten)

C) Regionen und Anlagevolumen

- Deutschland „Big Seven“ sowie B-Städte in Wachstums-bzw. Ballungszentren
- Einzelobjekte ab Investitionsvolumen von rd. 10 Mio. EUR bis ca. 50 Mio. EUR (zügige Ankaufsentscheidungen und sichere Vertragserfüllung aufgrund Eigentümerstruktur und Kaufpreisbelegung aus Eigenkapital gewährleistet)

D) Objktanforderungen und Ausschlussfaktoren

- Etablierte innerstädtische Lagen und Neben-/Randlagen mit Kiez- oder Ortsteilzentren-Charakter
- Objekte mit Landmark-Charakter oder besonderem „USP“ (bei solider Grundsubstanz auch mit größeren Leerständen und Instandhaltungsrückständen)
- bevorzugt klassischer Altbau oder Neubau, allerdings kein genereller Baualtersklassenausschluss
- keine Erbbaurechte oder Fonds-/Gesellschaftsbeteiligungen
- nur direkte Eigentümerangebote oder Maklerofferten mit Auftrags- und Verfügbarkeitsnachweis

Kontakt

Impexp Immobilien Consulting GmbH
Gero Hollmann / Volker Müller
Kurfürstendamm 167-168 ▪ 10707 Berlin
fon +49 (0)30 8200 - 7583 / - 7584
management@impexp.de