



Off-Market-Deal

Das Transaktionsmanagement der
OMEGA Immobilien Vertriebs GmbH



OMEGA
Immobilien Vertriebs GmbH

Transaktionsmanagement der OMEGA Immobilien Vertriebs GmbH



Dr. jur. Holger Galahn
Geschäftsführer



Thomas Wiertz
Prokurist

Wesentliche Kennzahlen im Überblick

Vermitteltes Transaktionsvolumen 2015	rund 120.000.000 Euro
>> Konzernzentrale, Sale & Lease back Geschäft	rund 65.000.000 Euro
>> Wohnanlage, 300 Wohneinheiten und Kita	rund 35.000.000 Euro
>> Wohn- und Geschäftshaus, 100 Wohneinheiten	rund 10.000.000 Euro
Bester Deal: Ende 2013 / Anfang 2014	Gesellschaftsverkauf mit 5.300 Wohneinheiten
Betreutes Objektvolumen 2015 /16 im Rahmen von Verkäufer Due Diligence	rund 250.000.000 Euro

Die OMEGA Immobilien Vertriebs GmbH ist eine 100 prozentige Tochter der OMEGA Immobilien GmbH und damit Teil der OMEGA Immobilien Gruppe.

Gründung	Dezember 2000
Mitarbeiter	rund 130
Verwaltetes Immobilien Vermögen	ca. 2,8 Mrd. Euro
Leistungsbereiche	Asset-, Property-, Facility Management Transaktionsmanagement Fondsmanagement

Off-Market-Deal-Verfahren

Vorteile für den Verkäufer

Unsichtbarer Verkaufsprozess

- >> Anonymität des Verkaufsobjektes / des Verkäufers / des Käufers wird gewahrt
- >> Kein ›Streuen‹, sondern gezielte Ansprache des Richtigen

Direktansprache der Kaufinteressenten

- >> Potentielle Kaufinteressenten werden persönlich und direkt angesprochen
- >> Keine ›Postwurfsendungen‹ oder unaufgeforderte schriftliche Angebote für den ›großen Stapel‹

Erzielung eines hohen Kaufpreises

- >> Kenntnis von den Kaufinteressenten, die aktuell den besten Preis für diese Art Kaufobjekt zahlen
- >> Ausrichtung an der Kaufpreisvorstellung des Verkäufers

Starke Marktdurchdringung

- >> Basis: umfangreiches Netzwerk und breite Datenbank hinsichtlich Käufer / Verkäufer
- >> Gute Marktkennntnis

Verkäufer bleibt stets »Herr des Verfahrens«

- >> Enge Abstimmung mit dem Verkäufer unter ›sklavischer‹ Einhaltung der Vorgaben des Verkäufers
- >> Regelmäßiges und präzises Berichtswesen an den Verkäufer

Transaktionssicherheit

- >> Auswahl ausschließlich seriöser Kaufinteressenten, die zuverlässig und planbar agieren
- >> Konkrete Unterstützung auch in schwierigen Phasen des Verkaufsprozesses durch umfassende Qualifikationen in juristischer, kaufmännischer und technischer Hinsicht

Verkaufswille Eigentümer

nach Beauftragung der
OMEGA Immobilien Vertiebs GmbH
Grundlagenermittlung

**Identifizierung potenzieller
Kaufinteressenten**
Übergabe der Liste zur Freigabe

nach erteilter Freigabe
**Anonymisierte Vorstellung des
Kaufobjektes als Direktansprache**
regelmäßiges Reporting

bei konkretem Interesse
**Angebotsplatzierung
sowie »Nachfassen«**
regelmäßiges Reporting

Zusammenführung der
Verkaufsparteien
Erteilung Exklusivität

**Unterstützung
Due Diligence Phase**

Abschluss Kaufvertrag

Ablauf Vermarktungsprozess

Vorbereitung

- >> Einarbeitung in die Eckdaten des Verkaufsobjektes und in die Besonderheiten des Mikro-Marktes
- >> Einschätzung des erzielbaren Verkaufspreises
- >> Erstellen der gewünschten Verkaufsunterlage: Investment Memorandum / Exposé / Teaser
- >> Identifizierung potentieller Kaufinteressenten

Erste anonymisierte Ansprache

- >> Freigabe der Kaufinteressenten durch den Verkäufer
- >> Direkte und persönliche Ansprache unter anonymisierter Beschreibung des Verkaufsobjektes
- >> Ergebnis: Information an den Verkäufer über konkrete Interessenserklärung

Ansprache unter Benennung des Kaufobjektes

- >> Abstimmung mit dem Verkäufer, wem das Kaufobjekt in welcher Reihenfolge konkret benannt werden soll
- >> Schriftliche Angebotsplatzierung unter konkreter Benennung des Verkaufsobjektes und Übermittlung von Prüfunterlagen
- >> Zusammenführung der Kaufvertragsparteien

Berichtswesen

Auszug aus unserem regelmäßigen Reporting an den Eigentümer



Empfänger | Auftraggeber: Eigentümer
Aussteller | Auftragnehmer: OMEGA Immobilien Vertriebs GmbH, Herr Dr. Galahn
Datum Bericht: 18.01.2016
Thema Bericht: Vertriebsunterstützung
Seiten: 1 von 1

Investor Tätigkeitsverlauf Ergebnis		
Name	Datum	Dokumentation
Investor 1	29.10.2015	Telefonische Vorstellung (anonymisiert) des Verkaufsobjektes, Investor ist an einem Angebot interessiert
	29.10.2015	Schriftlich angeboten
	05.11.2015	Telefonisches Nachfassen nach Angebotsübermittlung
	16.11.2015	<u>Ergebnis:</u> Besichtigung erwünscht, Terminkoordination über OMEGA
Investor 2	05.11.2015	Telefonische Vorstellung (anonymisiert) des Verkaufsobjektes; Investor ist an einem Angebot interessiert
	05.11.2015	Schriftlich angeboten
	12.11.2015	Übermittlung weiterer Unterlagen zur Vorprüfung durch OMEGA
	18.11.2015	Besichtigungstermin, Koordination über OMEGA
	03.12.2015	Erster Verhandlungstermin Eigentümer und Kaufinteressent
Investor 3	05.11.2015	Telefonische Vorstellung (anonymisiert) des Verkaufsobjektes; Investor ist an einem Angebot interessiert
	05.11.2015	Schriftlich angeboten
	09.11.2015	Telefonisches Nachfassen nach Angebotsübermittlung
	13.11.2015	Absage: Mikrolage nicht gut genug; erfolgsversprechende Perspektive Standort Essen zu ungewiss; hohes Risiko in Nachvermietung nach Sanierung; bei Wohnnutzung Risiko zu hoch die Mieten zu erzielen, die für Investment benötigt würden



Ihr Vertrauen ist unsere Motivation

Der Kauf und Verkauf von Großimmobilien ist ein sensibles Geschäft, das eine zentrale Tugend erfordert: Diskretion.

Nur wenn Vertraulichkeit garantiert ist und Verschwiegenheit gewahrt bleibt, lässt sich bei solchen Transaktionen ein optimales Ergebnis erreichen. Ein Grund dafür, dass wir uns auf Transaktionen im Off-Market-Deal-Verfahren spezialisiert haben. Eine ungeordnete Streuung des Immobilienangebotes auf dem Markt wird dadurch unter allen Umständen verhindert.

Eine kompetente Betreuung sowie eine umfassende Analyse der jeweiligen Gegebenheiten gewährleisten die Umsetzung hochexklusiver Verkäufe mit der gebotenen Vertraulichkeit.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Wir informieren Sie gerne in einem persönlichen Gespräch ausführlich über das Off-Market-Deal-Verfahren der OMEGA Immobilien Vertriebs GmbH.

Dr. jur. Holger Galahn

Geschäftsführer

Fon +49 | 221 | 60 60 89-15
hgalahn@omega-immobilien.de

Thomas Wiertz

Prokurist

Fon +49 | 221 | 60 60 89-401
twiertz@omega-immobilien.de

OMEGA Immobilien Vertriebs GmbH

Bonner Straße 209 | 50968 Köln

www.omega-immobilien.de



Hauptsitz der OMEGA Immobilien Gruppe, Köln

OMEGA

Immobilien Vertriebs GmbH

www.omega-immobilien.de

Stand: 03.2016