

Investment Services.

dr lü**l**bke

Verkauf von komplexen
Wohnanlagen-portfolios aus Sicht
des Vermarkters

November 2007



dr lü**l**bke

Analysis & Valuation. Corporate Solutions. Hotel Services. Investment. Asset Management Support.

ONCOR
INTERNATIONAL



www.dr-luebke.com

Investment Services.

dr lübke



Geschäftsführender
Gesellschafter der
Dr. Lübke GmbH,
Frankfurt

Dipl.-Bankfachwirt,
Immobilienökonom (ebs)

+49 69

999914-14

ulrich.jacke@dr-luebke.com

■ Ulrich Jacke FRICS

Ressorts

- Consulting/Portfolio-Analysen/ Due Diligence
- Asset Management
- Immobilieninvestment
- Privatisierung

Network

- Stellv. Vorstandsvorsitzender Chartered Surveyors
Deutschland
- CEO Oncor International

Leistungsprofil

HUMANKAPITAL

- Ca. 100 Mitarbeiter
- Chartered Surveyors



MARKTPosition

- einer der führenden Makler Deutschlands
- Vermittlungsvolumen über 1.500 Mio. EUR p.a.
- über 100 Mio.€ unter asset management
- über 60 Due Diligence im Rahmen großvolumiger Portfoliotransaktionen
- 35.000 m² Büroflächenvermietung in 2006
- über 30 Wohnanlagentransaktionen in 2006/2007
- über 70.000 privatisierte Wohnungen

NETZWERK

- Zentrale in Frankfurt
- 6 operative Leistungszentren
- Partner Deutschland bei ONCOR International

Leistungsprofile



IMMOBILIENINVESTMENT

Wohnwirtschaftliche/gewerbliche Investments | Grundstücke | Projektentwicklung



PRIVATISIERUNG

Techn. & rechtl. Aufbereitung von Privatisierungsbeständen | Privatisierung v. Einzelwohnungen/Paketen | verkaufsmäßige Gesamtabwicklung



GEWERBEIMMOBILIEN

Büro- und Dienstleistungsflächen | Einzelhandels- und Spezialimmobilien
Gewerbegrundstücke



IMMOBILIENCONSULTING

Immobilienanalyse & Einzelbewertung | Due Diligence-Analysen von kompl. Wohnungsbeständen | Sales/Rent-Consulting, Projektconsulting

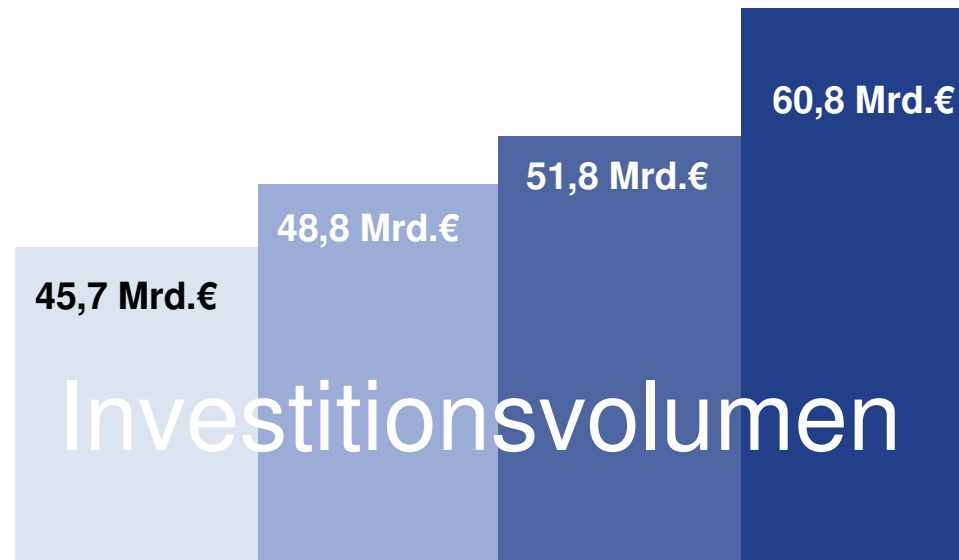


ASSET-/MIETVERTRAGSMANAGEMENT

Asset Management für gewerbl./wohnwirtschaftl. Portfolien | Ertrags-/Kostenoptimierung v. Liegenschaften

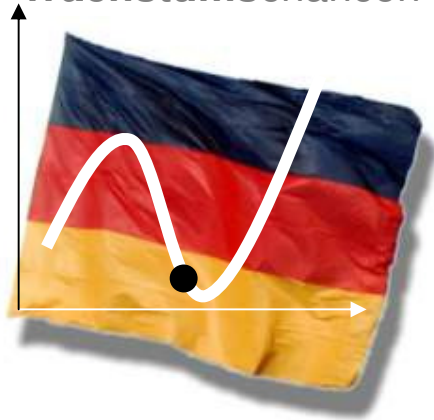
Transaktionen – geschätztes Investitionsvolumen

Szenario	I	II	III	2006
Eigenkapitalquote	15%	15%	15%	<10%
Eigenkapitalrendite	25%	20%	15%	15%-17,5%
Miete €/m ² /Monat	4,60	4,60	4,60	4,60
Wohnfläche m ² /WE	65	65	65	65
Kaufpreis €/m ²	675	720	765	850



Chancen beim Erwerb von Wohnportfolien in Deutschland

Wachstumschancen



Niedrige Eigentumsquote



Zinsbedingungen



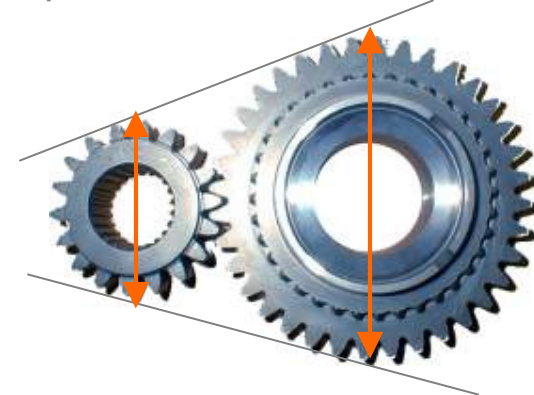
Stabiler cash flow



Optimierungspotenziale



Optimierte Finanzmodelle



Chancen beim Verkauf von Wohnimmobilien



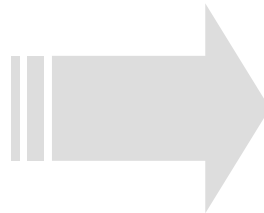
Schuldenabbau



Attraktive **Erlöse**



Sozial**Charta**



NOCH positive Marktstimmung für
Wohnimmobilieninvestments

Veräußerungsmotive

- **Entscheidung der Gesellschaft und/oder**
- **Entscheidung der Gesellschafter**

- **Kapitalbedarf**
- **Kapitalfreisetzung**
- **Entschuldung**
- **Ertragsoptimierung**
- **Gewinnmitnahme**
- **Portfoliooptimierung**
- **Geschäftsfeldaufgabe**



Leistungen des Investmentberaters

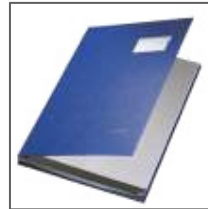
dr lübbe



Besichtigung & Objektanalyse



CF-Modell & Kaufpreisindikation



Teaser & Investmentmemo

vorbereitung



Identifikation Investoren



Versand Teaser & Investmentmemo



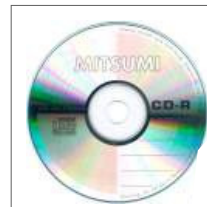
Bewertung LOI & Indik. Angebote

vermarktung

koordination



Datenraum Support



Versand Daten-Raum - CD



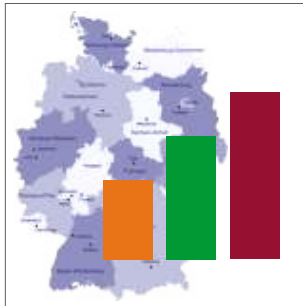
Besichtigung mit Investoren



Q & A für Investoren

Portfolioanalyse

Kriterien zur Beurteilung von Wohnungsbeständen



Lage & **Märkte**



Gebäude**strukturen**



Wohnungs**grundriss**



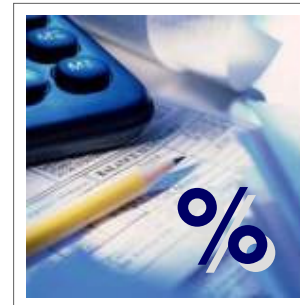
Nutzungsreserven



Gebäude**zustand**



Nutzerstrukturen



Vermietungsstand



Öffentl. **Förderung**

Vermarktungsstrategien

- **Portfolio-(teil-)verkauf**
 - Klassischer Weg
 - Bieterverfahren
 - Ausschreibung
 - Share-deal
 - Asset-deal

- **Einzelwohnungsverkauf**
 - Mieterprivatisierung
 - Leerwohnungsverkauf
 - Kapitalanlegerverkauf
 - Blockverkauf



Vermarktungskonzept

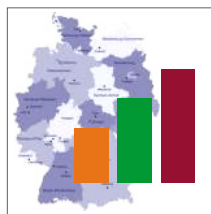
Überlegungen zur Angebotsstruktur



Wirtschaftliche Daten

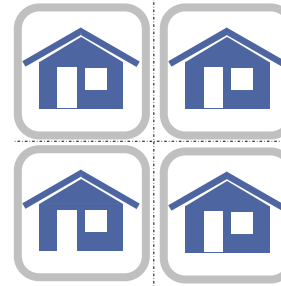


Objektqualität

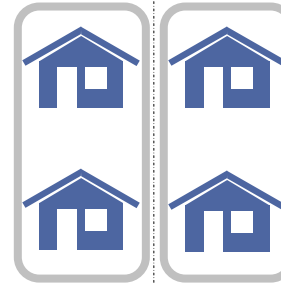


Lage und räumliche Verteilung

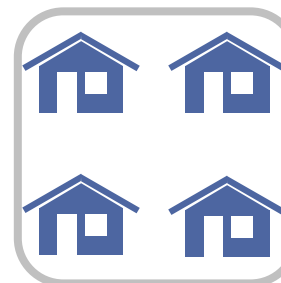
Einzelverkauf



Paketverkauf



Globalverkauf



Nachfragestruktur der Zielgruppen



Vermarktungskonzept



Bewertung von Wohnimmobilien im Rahmen der Due Diligence (asset-deal)

- **Wesentliche Inhalte der Due Diligence**
 - **Rechtliche / steuerrechtliche Aspekt**
 - **Finanzielle Aspekte**
 - **Immobilienrelevante Aspekte**
 - **Immobilienanalysen/-bewertungen**
 - **Gebäudetechnik / Zustand**
 - **Umweltschutz / Kontaminierungen**
 - **Gesamtanalyse und Auswirkung im Rahmen eines integrierten Finanzmodells**

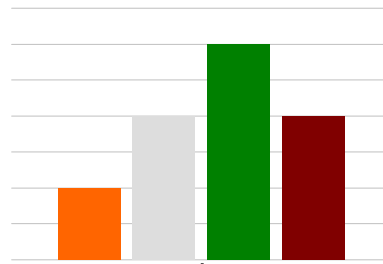
Investment Services.

dr luebke

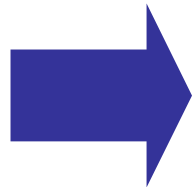
database



research



drive-by



Optimale Assetstrategie

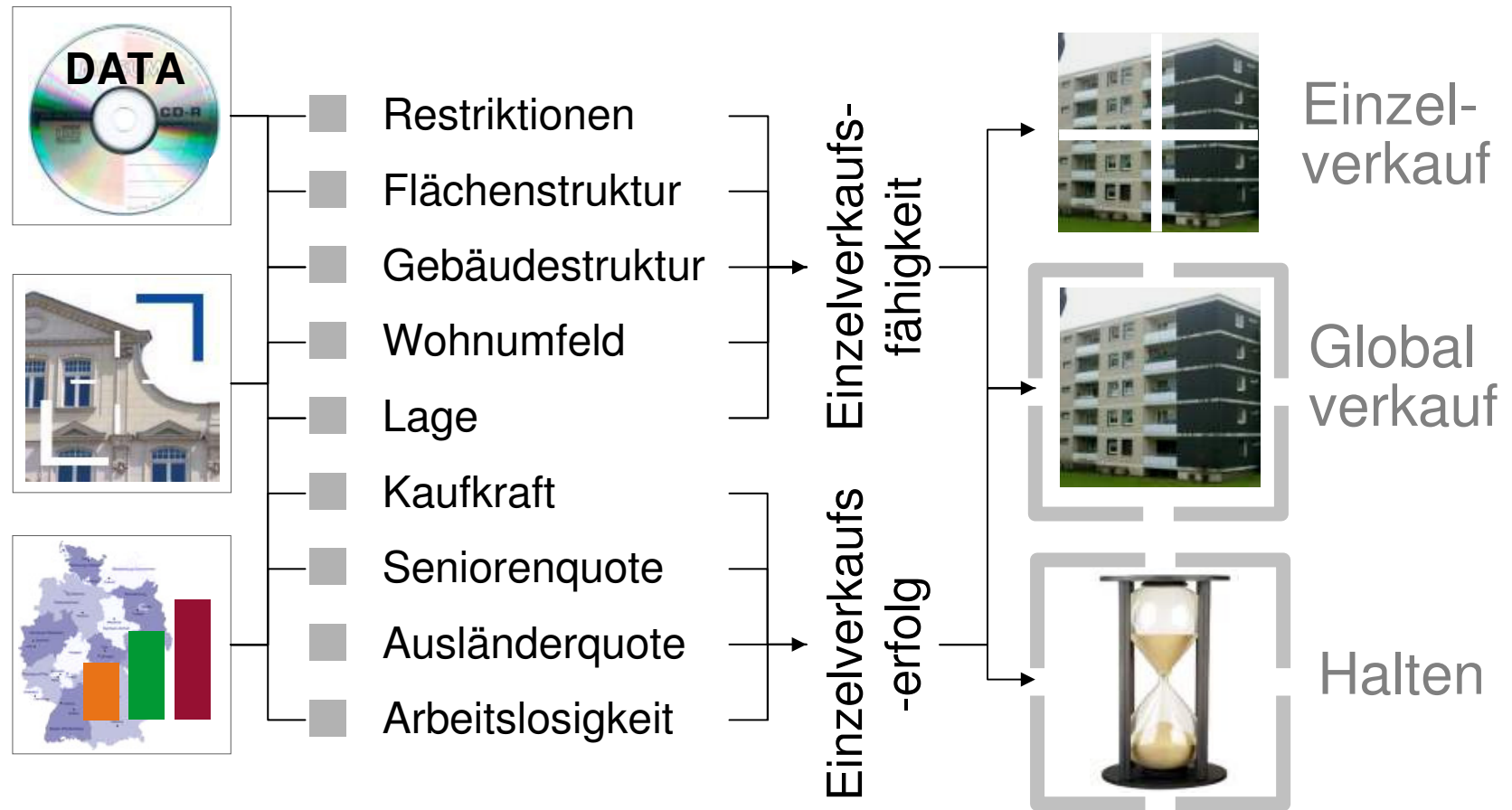
Besondere Kriterien zur Beurteilung von Wohnanlä

- Herkunft der Bestände (Kommunal/Werkswohnungen/u.A.)
- Gebäudestrukturen (Veränderungsbarrieren)
- Wohnungsgrundrisse (Veränderungsbarrieren)
- weitere Nutzungspotenziale (Baureserven etc.)



- Gebäudezustand/Instandsetzungen/Modernisierungen
- Nutzerstrukturen (Familienstand/Alter/Beruf/Nationalität/Bonität)
- Vermietungssituation (Optimierungspotenziale/Leerstand/Fluktuation)
- Öffentliche Förderung (Belegungsrechte/Bindungen)

Entwicklung einer Assetstrategie



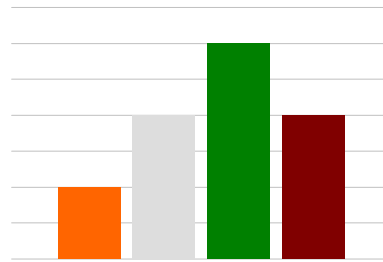
Investment Services.

dr luebke

database

research

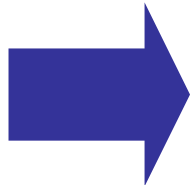
drive-by



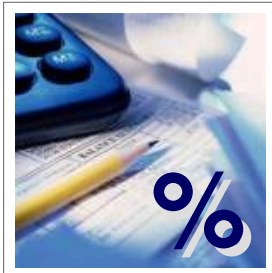
Optimale Assetstrategie



Assetbewertung



Wertindikation



- Ermittlung eines marktrealistischen Objekt- oder Portfoliowertes (Angebotspreises) auf Basis zielgruppenrelevanter Investitionsrechnungen

Die Rechnungen berücksichtigen insbesondere

- Aktuelle Vermietungssituationen und wirtschaftlich relevante Mietvertragsinhalte
- Gebäudezustände und daraus zu erwartenden zukünftigen Investitionsbedarf
- Wertbeeinflussende ungenutzte Optimierungspotenziale
- Wertbeeinflussende Lasten und Beschränkungen
- Öffentliche Förderungen
- Unterschiedliche Strategien und Finanzmodelle der Investoren

Investment Services.

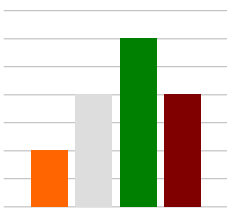
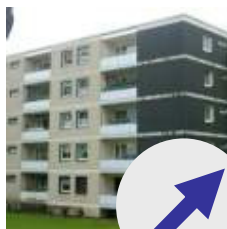
dr lübke

drive-by	Infrastruktur	Wohn-umfeld	Immissionen	Sozial-struktur	Gebäude- struktur	Gebäude- zustand
	→	↑	↓	↗	↑	↗
	↘	→	↗	→	↑	↓
	↑	↗	→	↑	↑	↑
	↑	↘	→	↓	↓	→

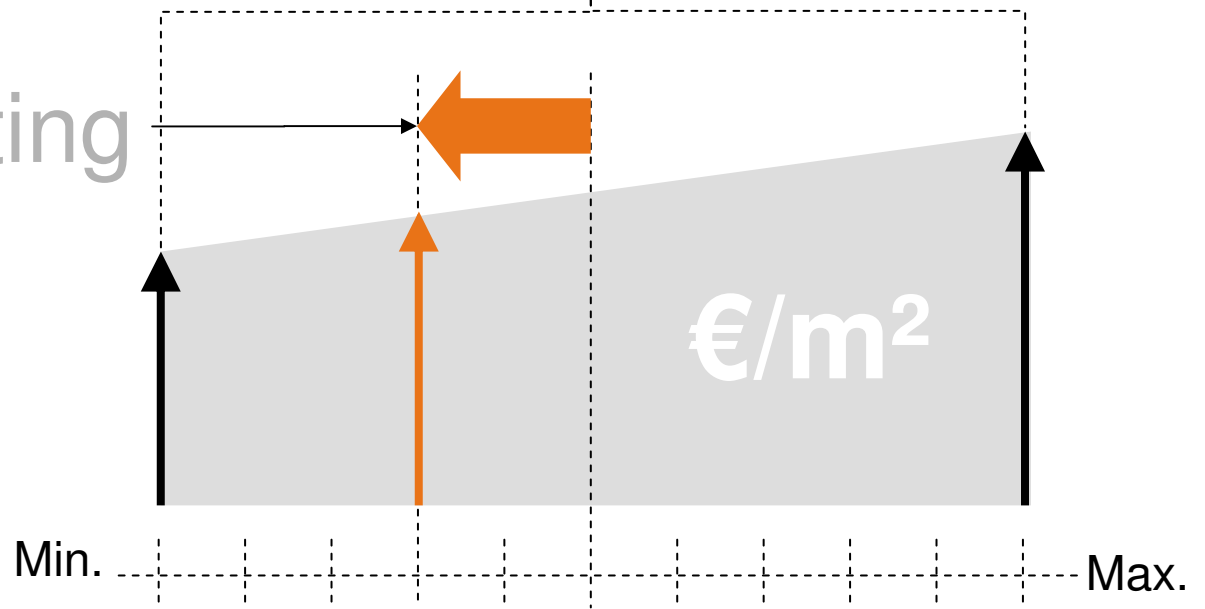
VPP Verkaufspreis Leerwohnungen



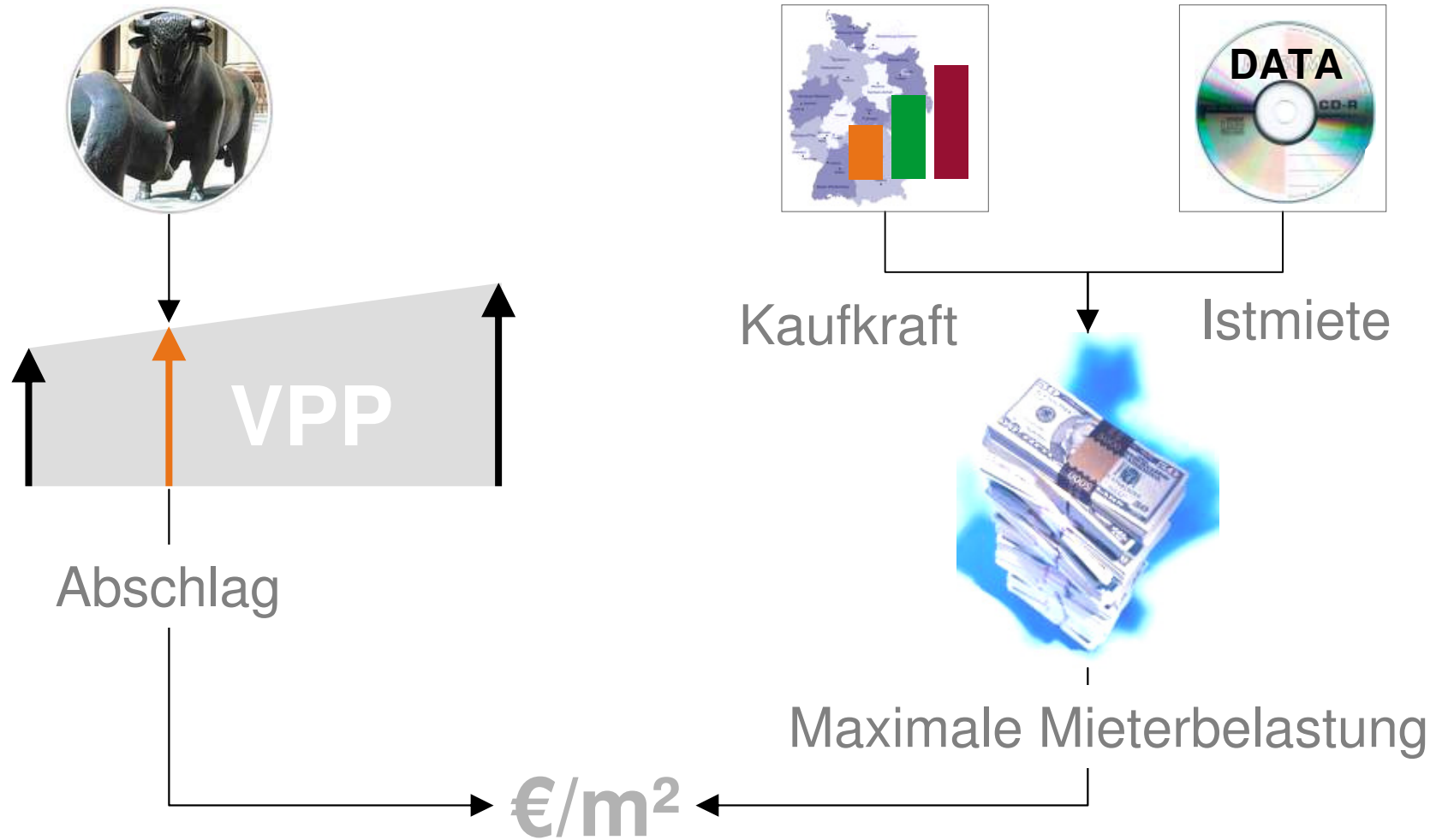
Immobilienmarkt



Rating



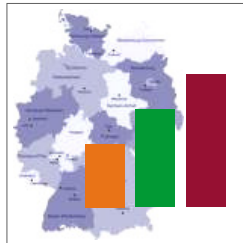
Preisfindung Mieterverkauf



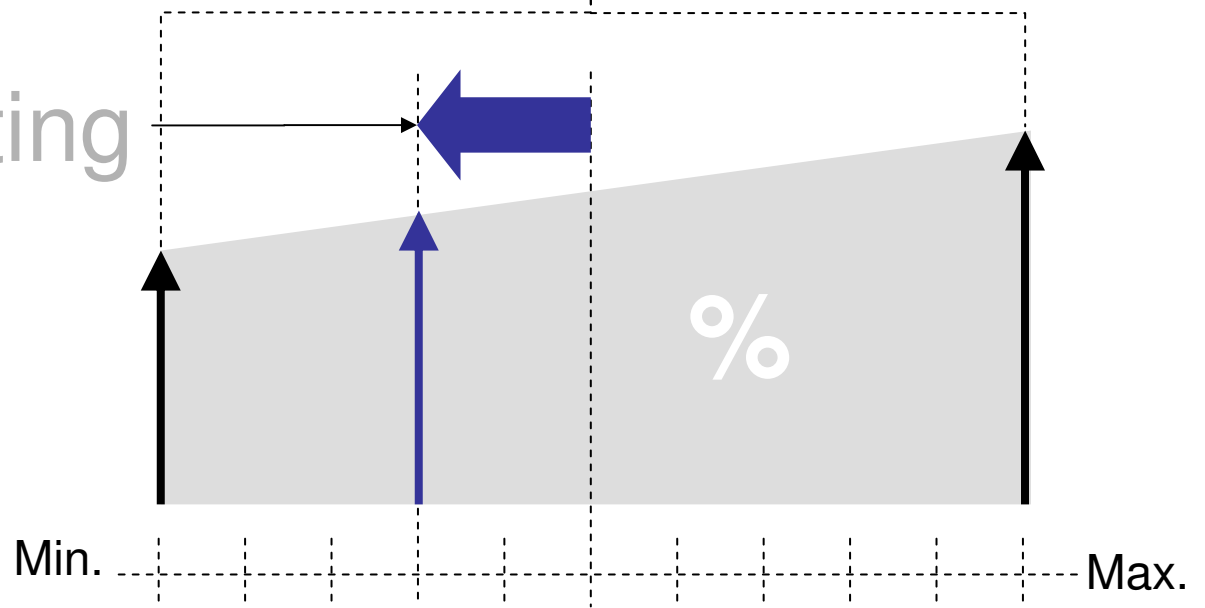
Preisfindung Anlegerverkauf



Immobilienmarkt



Rating



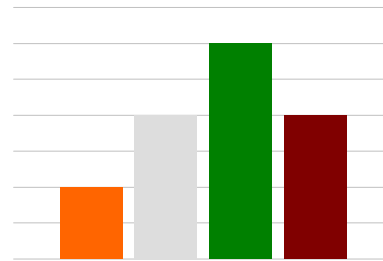
Investment Services.

dr luebke

database

research

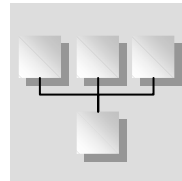
drive-by



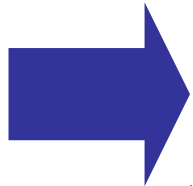
Optimale Assetstrategie



Assetbewertung



Portfoliomodellierung

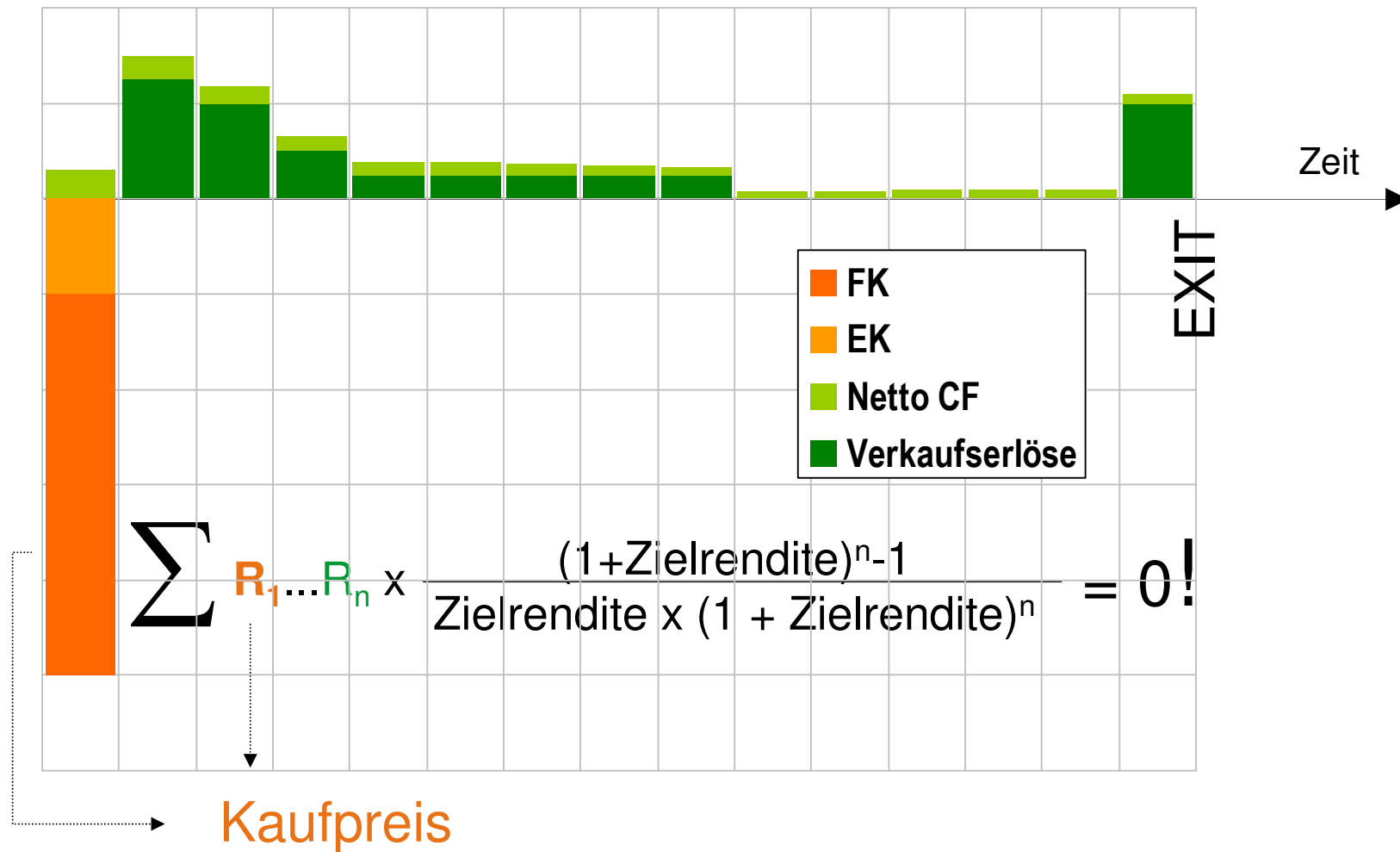


ONCOR
INTERNATIONAL



www.dr-luebke.com

Investitionsanalyse



Investmentkonzept

**Asset-Strategie**

Welche Bestände kann ich **wie entwickeln, wie halten oder wie verkaufen**

**Cash-Flow - Prognose**

Welche Bestände kann ich, **mit welchen Erlösen und welchen Aufwendungen**, wie entwickeln, wie halten oder wie verkaufen

**Exit-Time - Sheet**

Welche Bestände kann ich, mit welchen Erlösen und welchen Aufwendungen, **wann** und wie entwickeln, **wie lange** halten oder **wann** wie verkaufen

**Finanz - Modell**

Mit welcher **Finanzierungsstruktur** erziele ich die höchste Eigenkapital – Rendite?

Vermarktungskonzept und Investorenauswahl

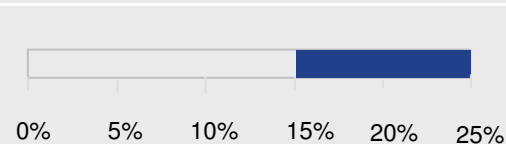
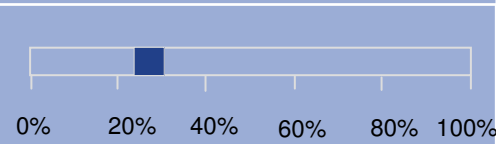
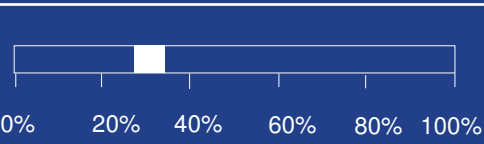


- Analyse der mit dem Verkauf verbundenen strategischen Ziele des Verkäufers hinsichtlich
 - Erläsoptimierung
 - Weiterbeschäftigung/Drittverwaltung
 - Mieterschutz
 - Öffentliche Wirkung
 - künftige Wettbewerbssituation

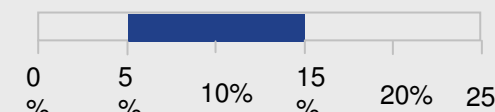
Daraus Ableitung

- der angestrebten „idealen“ Käuferzielgruppe
- des zielorientierten Vermarktungsverfahrens
- der erforderlichen Marketinginstrumente sowie
- der Inhalte des laufenden Berichtswesen
- besonderer vertraglicher Regelungen wie z.B. einer Sozialcharta



Investoren-Profil langfristig orientierter Bestandshalter

	Ausländisches Wohnungsunternehmen	Deutsches Wohnungsunternehmen Kapitalgesellschaft	Deutsches Wohnungsunternehmen Genossenschaft
Eigenkapital Anteil			
Renditeerwartung	> 12%	> 5%	2-3%
Investitionsdauer	> 15 Jahre	Überwiegend > 15 Jahre	> 15 Jahre
Portfolio Optimierung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mieterhöhungspotential ■ Verkauf von Leerwohnungen an Eigennutzer ■ Kein geplanter Verkauf von ETW an Investoren ■ Teilweise Mieterprivatisierung max. 10% ■ Optimierung Verwaltungskosten ■ Baureserven 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mieterhöhungspotential ■ Verkauf von Leerwohnungen an Eigennutzer ■ Kein geplanter Verkauf von ETW an Investoren ■ Teilweise Mieterprivatisierung max. 10% ■ Optimierung Verwaltungskosten ■ Baureserven ■ Effizienzsteigerung durch räumliche Produktbündelung 	<p>Wertsteigerung/Erhaltung durch ständige Instandsetzung/Modernisierung unter Akzeptanz eines niedrigeren Cash flows</p>

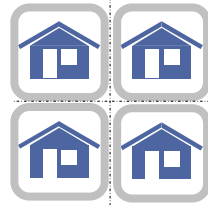
Investoren-Profil Opportunistischer Investor

	Finanzinvestor	Deutscher Aufteiler
Eigenkapital Anteil	 <p>0 % 5 % 10 % 15 % 20 % 25 %</p>	> 25% je nach Bonität/Rating
Renditeerwartung	<p>5% Equity 20,0– 25,0 % 10% Equity 17,5 – 22,5% 15% Equity 15,0 – 20,0%</p>	Einkaufspreise liegen i.d.R.zwischen 20-30% unter den möglichen Einzelverkaufspreisen. Gewinn-Wagnis-Ratio 10 bis 15%
Investitionsdauer	3 bis 8 Jahre	bis zu 3 Jahren (abhängig vom Objektvolumen)
Portfolio Optimierung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mieterhöhungspotential ▪ Verkauf parzellierter Grundstücke ▪ Verkauf von Leerwohnungen an Eigennutzer ▪ Mieterprivatisierung ▪ Verkauf ETW/MFH an Investoren ▪ Optimierung Verwaltungskosten ▪ Baureserven 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mieterhöhungspotential ▪ Verkauf parzellierter Grundstücke ▪ Verkauf von Leerwohnungen an Eigennutzer ▪ Mieterprivatisierung ▪ Verkauf ETW an Investoren ▪ Baureserven

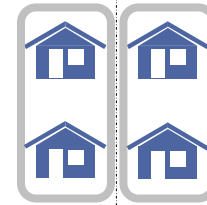
Investoren-Profil Eigenkapitalorientierter Investor

	Eigenkapitalorientierter Investor	Private Kapitalanleger
Eigenkapital Anteil	 <p>0% 20% 40% 60% 80% 100%</p>	 <p>0% 20% 40% 60% 80% 100%</p> <p>je nach Bonität/Objekt</p>
Renditeerwartung	> 5 %	<p>i.d.R. liegen Entscheidungen keine Eigenkapitalrenditeberechnungen zu Grunde. Einkauf erfolgt über Vergleich von Faktoren und Ergebnis des cash flows Erwartung auf Wertsteigerung und Steuervorteile</p>
Investitionsdauer	>10 Jahre	dauerhaft
Portfolio Optimierung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mieterhöhungspotential ■ Wertsteigerungsmaßnahmen ■ Optimierung Verwaltungskosten ■ Baureserven 	Mieterhöhung

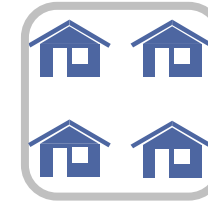
Investorenauswahlmuster



Einzelverkauf



Paketverkauf



Globalverkauf



Strategische Investoren

Aufgrund kleiner Volumen ggf. nur eingeschränkt geeignet

Bei strategischer Eignung ggf. geeignet

Strategischer Eignung unwahrscheinlich aufgrund hoher regionaler Streuung



Kapital-sammelstellen

Aufgrund kleiner Volumen grundsätzlich nicht geeignet

Eignung für segmentorientierte Anlagestrategie erscheint unwahrscheinlich

Ungeeignet aufgrund hoher Inhomogenität



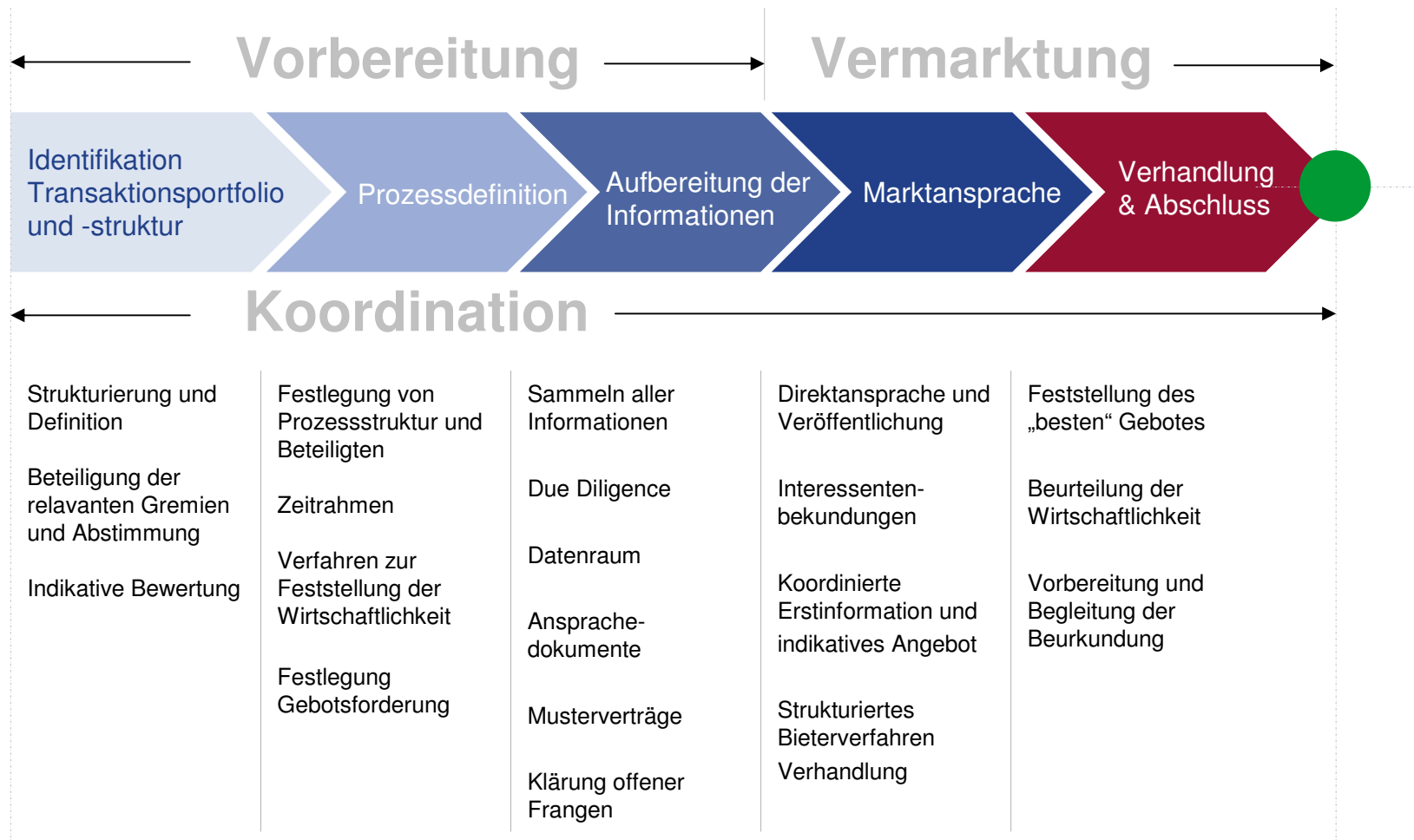
Finanz-investoren

Ungeeignet aufgr. geringem Transaktionsvolumen

Bei Erreichen von Volumengrenzen ggf. geeignet zur Beimischung

Geeignet in Bezug auf Volumen und Cash-Flow

Struktur des Transaktionsprozesses



Fallbeispiel – Portfolio im Ruhrgebiet

Teil A	Öffentlich geförderter Bestand
Anzahl WE	620
Wohnfläche	42.551 m ²
Wohnungsgrößen	ca. 65 m ²
Miete €/m ²	4,15
Balkon	Ja, teilw. große Mietergärten
Gebäudestruktur	2-3-geschossige MFH
Gebäudezustand	gut, Renovierungen Mitte der 90er Jahre
Infrastruktur/Umfeld	Siedlungscharakter mit normaler Infrastruktur
Mieterstruktur	Hoher Ausländeranteil ca. 1% Leerstand



Fallbeispiel – Portfolio im Ruhrgebiet

Teil B	Frei finanziertes Bestand
Anzahl WE	437
Wohnfläche	26.608 m ²
Wohnungsgrößen	ca. 62 m ²
Miete €/m ²	3,70 –3,90
Balkon	Ja, vereinzelt Mietergärten
Gebäudestruktur	2-3-geschossige MFH, max. 4 VG
Gebäudezustand	gut, kontinuierliche Instandhaltung
Infrastruktur/Umfeld	Stadtteillage mit normaler Infrastruktur
Mieterstruktur	ehemalige Werksangehörige ca. 3% Leerstand



Fallbeispiel – Portfolio im Ruhrgebiet

Teil B	Frei finanziert Bestand
Anzahl WE	20
Wohnfläche	1.003 m ²
Wohnungsgrößen	ca. 55 m ²
Miete €/m ²	3,70 –3,90
Balkon	Nein, Mietergärten
Gebäudestruktur	2-3-geschossige MFH
Gebäudezustand	gut, Mitte 90er renoviert
Infrastruktur/Umfeld	Stadtteillage mit normaler Infrastruktur
Mieterstruktur	stadttypisch ca. 1% Leerstand



Fallbeispiel – Portfolio im Ruhrgebiet

Teil B	Frei finanziertes Bestand
Anzahl WE	289
Wohnfläche	21.456 m ²
Wohnungsgrößen	ca. 65 – 130 m ²
Miete €/m ²	3,70 – 3,90
Balkon	teilweise, EFH mit Mietergärten
Gebäudestruktur	1-2-geschossige EFH & MFH
Gebäudezustand	mäßig, teilw. Mieterrenovierung
Infrastruktur/Umfeld	Siedlungslagen mit normaler Infrastruktur
Mieterstruktur	Viele Ältere Kein Leerstand



Klassischer Wertansatz

Ort	Miete	Faktor	KP ETW
	€/m ²	IST-MIETE	€ / m ²
Teil A	3,00 – 3,50	8 – 11	700 – 1.000
Teil B	3,50 – 4,50	9 – 10	766 – 1.050



Quelle IVD - Marktdaten

Berechnung	Miete p.a	Faktor	KP	KP
Teil A	2.118.587 €	* 8 =	16.948.696 €	398 €/m ²
		* 11 =	23.304.457 €	547 €/m ²
Teil B	2.257.154 €	* 9 =	20.314.386 €	414 €/m ²
		* 10 =	22.571.540 €	460 €/m ²
GESAMT			45.875.997 €	500 €/m²

1 Erste Investment - Analyse

		Szenario 1				Szenario 2			
		Teil A		Teil B		Teil A		Teil B	
EK		15% Quote / 17,5% Rendite							
Exit im Jahr		10		10					
FK-Zins		4,25%		4,25%					
Miete		+1% p.a.		+2% p.a.					
VERKAUF	Global	100%	12 x	100%	13 x				
	Mieter	-	-	-	-				
	Eigennutz.	-	-	-	-				
	Anleger	-	-	-	-				
VK-Preis		Gesamt		52,04 Mio €					
		568 €/m²							
Faktor		11,9							

2 Zinseffekt aus Förderdarlehen

		Szenario 1				Szenario 2			
		Teil A		Teil B		Teil A		Teil B	
EK		15% Quote / 17,5% Rendite				15% Quote / 17,5% Rendite			
Exit im Jahr		10		10		10		10	
FK-Zins		4,25%		4,25%		0,5%		4,25%	
Miete		+1% p.a.		+2% p.a.		+1% p.a.		+2% p.a.	
VERKAUF	Global	100%	12 x	100%	13 x	100%	12 x	100%	13 x
	Mieter	-	-	-	-	-	-	-	-
	Eigennutz.	-	-	-	-	-	-	-	-
	Anleger	-	-	-	-	-	-	-	-
VK-Preis		Gesamt		52,04 Mio €		Gesamt		56,2 Mio €	
		568 €/m²				613 €/m²			
Faktor		11,9				12,8			

Investment Services.

dr lübke

Grünes Licht zur Mieterprivatisierung



Gebäude**strukturen**



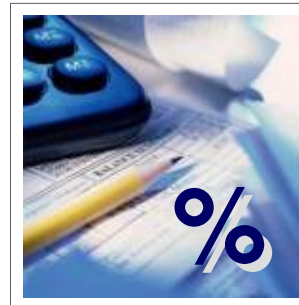
Wohnungs**grundriß**



Gebäude**zustand**



Nutzerstrukturen

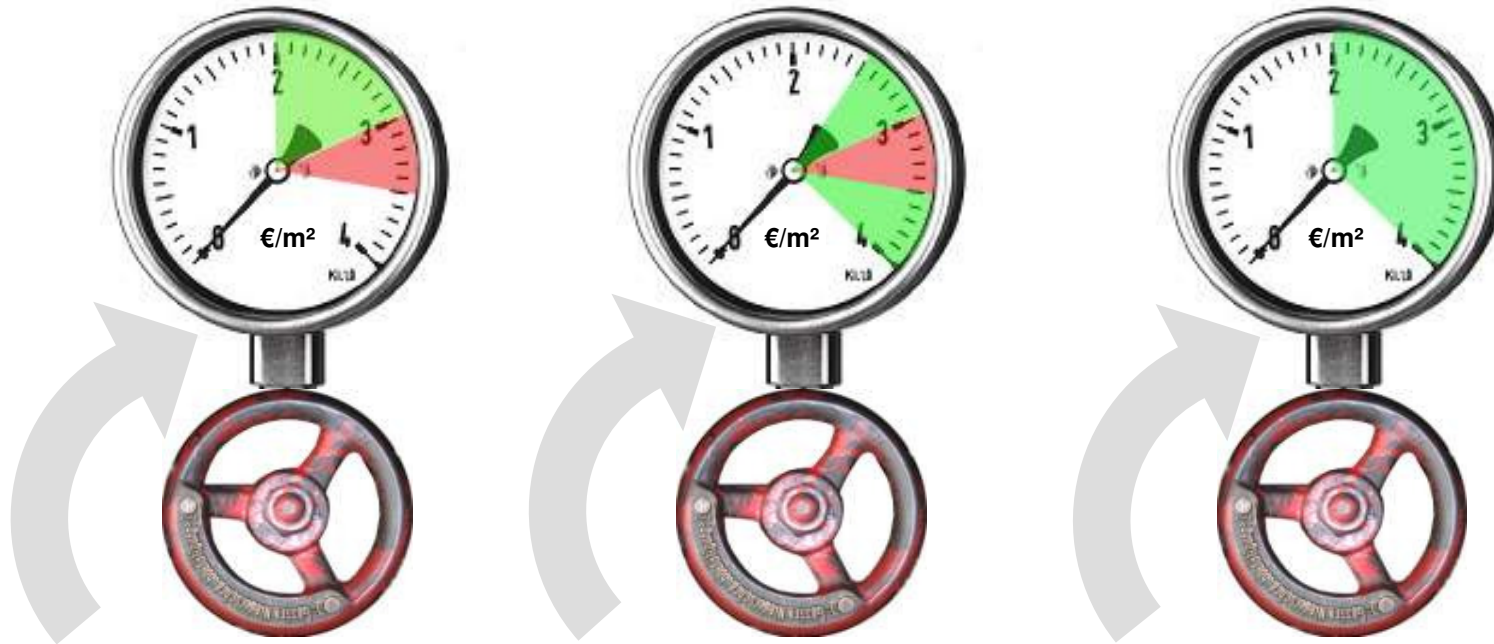


Vermietungsstand

3 Ertragsverbesserung durch Wohnungseinzelverkauf

		Szenario 2				Szenario 3			
		Teil A		Teil B		Teil A		Teil B	
EK		15% Quote / 17,5% Rendite				15% Quote / 17,5% Rendite			
Exit im Jahr		10		10		10		10	
FK-Zins		0,5%		4,25%		0,5%		4,25%	
Miete		+1% p.a.		+2% p.a.		+1% p.a.		+2% p.a.	
VERKAUF	Global	100%	12 x	100%	13 x	100%	12 x	20%	714
	Mieter	-	-	-	-	-	-	30%	924
	Eigennutz.	-	-	-	-	-	-	30%	975- 1.100
	Anleger	-	-	-	-	-	-	20%	950
VK-Preis		Gesamt		56,2 Mio €		Gesamt		56,4 Mio €	
		613 €/m²				616 €/m²			
Faktor		12,8				12,9			

Optimierung des Mietertrages



1 Konsequente Anpassung der Mieten an die gesetzlichen Möglichkeiten

2 Generierung von Erhöhungspotenzialen durch Mieter- und Modernisierungsmanagement

3 Ausschöpfung der Marktmietpotenziale durch Neuvermietungsmanagement

4 Ertragsverbesserung durch Mietpotenziale

		Szenario 3				Szenario 4			
		Teil A		Teil B		Teil A		Teil B	
EK		15% Quote / 17,5% Rendite				15% Quote / 17,5% Rendite			
Exit im Jahr		10		10		10		10	
FK-Zins		0,5%		4,25%		0,5%		4,25%	
Miete		+1% p.a.		+2% p.a.		+1% p.a.		+3-5% p.a.	
VERKAUF	Global	100%	12 x	20%	714	100%	12 x	20%	850
	Mieter		-	30%	924		-	30%	1.050
	Eigennutz.		-	30%	975- 1.100		-	30%	1100- 1.200
	Anleger	-	-	20%	950	-	-	20%	1.100
VK-Preis		Gesamt		56,4 Mio €		Gesamt		60,5 Mio €	
		616 €/m²				661 €/m²			
Faktor		12,9				13,8			

Investment Services.

dr luebke

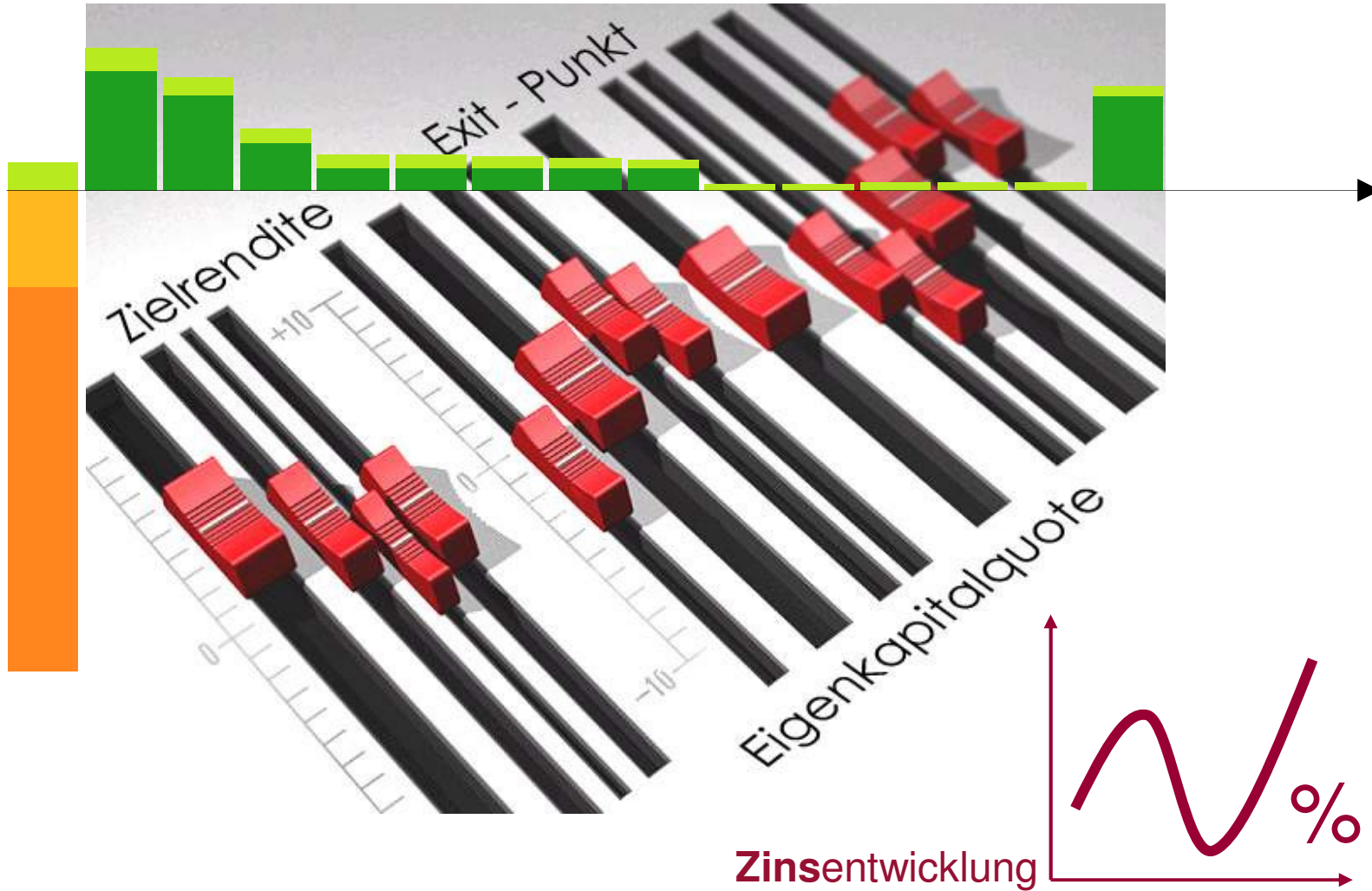
Gute Voraussetzungen für eine Privatisierung



5 Ertragsverbesserung durch Verkaufsoptimierung

		Szenario 4				Szenario 5			
		Teil A		Teil B		Teil A		Teil B	
EK		15% Quote / 17,5% Rendite				15% Quote / 17,5% Rendite			
Exit im Jahr		10		10		10		8	
FK-Zins		0,5%		4,25%		0,5%		4,25%	
Miete		+1% p.a.		+3-5% p.a.		+1% p.a.		+3-5% p.a.	
VERKAUF	Global	100%	12 x	20%	850	100%	12 x	-	-
	Mieter		-	30%	1.050		-	30%	1.050
	Eigennutz.		-	30%	1100-1.200		-	30%	1100-1.200
	Anleger	-	-	20%	1.100	-	-	40%	1.075
VK-Preis		Gesamt		60,5 Mio €		Gesamt		62,7 Mio €	
		661 €/m²				684 €/m²			
Faktor		13,8				14,3			

Optimierung des Finanzmodells



6 Erhöhung Leverage - Effekt

		Szenario 5				Szenario 6			
		Teil A		Teil B		Teil A		Teil B	
EK		15% Quote / 17,5% Rendite				10% Quote / 17,5% Rendite			
Exit im Jahr		10		10		10		8	
FK-Zins		0,5%		4,25%		0,5%		4,25%	
Miete		+1% p.a.		+3-5% p.a.		+1% p.a.		+3-5% p.a.	
VERKAUF	Global	100%	12 x	-	-	100%	12 x	-	-
	Mieter		-	30%	1.050		-	30%	1.050
	Eigennutz.		-	30%	1100- 1.150		-	30%	1100- 1.150
	Anleger		-	40%	1.075		-	40%	1.075
VK-Preis		Gesamt		62,7 Mio €		Gesamt		67,5 Mio €	
		684 €/m²				737 €/m²			
Faktor		14,3				15,4			

7 Anpassung Zielrendite

		Szenario 6				Szenario 7			
		Teil A		Teil B		Teil A		Teil B	
EK		10% Quote / 17,5% Rendite				10% Quote / 15% Rendite			
Exit im Jahr		10		10		10		8	
FK-Zins		0,5%		4,25%		0,5%		4,25%	
Miete		+1% p.a.		+3-5% p.a.		+1% p.a.		+3-5% p.a.	
VERKAUF	Global	100%	12 x	-	-	100%	12 x	-	-
	Mieter		-	30%	1.050		-	30%	1.050
	Eigennutz.		-	30%	1100- 1.150		-	30%	1100- 1.150
	Anleger	-	-	40%	1.075	-	-	40%	1.075
VK-Preis		Gesamt		67,5 Mio €		Gesamt		71,06 Mio €	
		737 €/m²				776 €/m²			
Faktor		15,4				16,2			

8 Szenarien - Vergleich

		Szenario 1				Szenario 7			
		Teil A		Teil B		Teil A		Teil B	
EK		15% Quote / 17,5% Rendite				10% Quote / 15% Rendite			
Exit im Jahr		10		10		10		8	
FK-Zins		4,25%		4,25%		0,5%		4,25%	
Miete		+1% p.a.		+2% p.a.		+1% p.a.		+3-5% p.a.	
VERKAUF	Global	100%	12 x	100%	13 x	100%	12 x	-	-
	Mieter	-	-	-	-	-	-	30%	1.050
	Eigennutz.	-	-	-	-	-	-	30%	1100- 1.150
	Anleger	-	-	-	-	-	-	40%	1.075
VK-Preis		Gesamt		52,04 Mio €		Gesamt		71,06 Mio €	
		568 €/m²				776 €/m²			
Faktor		11,9				16,2			

9 Auswirkungen Kreditkrise am aktuellen Markt

		Szenario 7				Szenario 8 HEUTE			
		Teil A		Teil B		Teil A		Teil B	
EK		10% Quote / 15% Rendite				20% Quote / 12,5% Rendite			
Exit im Jahr		10		8		10		10	
FK-Zins		0,5%		4, 25%		0,5%		4,75%	
Miete		+1% p.a.		+3-5% p.a.		+1% p.a.		+2% p.a.	
VERKAUF	Global	100%	12 x	-	-	100%	12 x	40%	714
	Mieter		-	30%	1.050		-	20%	950
	Eigennutz.		-	30%	1100- 1.150		-	20%	1050
	Anleger		-	-	40%	1.075		-	20%
VK-Preis		Gesamt		71,06 Mio €		Gesamt		61,6 Mio €	
		776 €/m²				673 €/m²			
Faktor		16,2				14,1			

Ausgewählte Referenzen ...

7,5 Mrd. €



Bewertung/Beratung für
Cerberus
Goldman Sachs

1,75 Mrd. €



Bewertung/Beratung für
DB Real Estate

1,75 Mrd. €



Vendor Due Diligence
DB Consult



ALLGEMEINE Hypothekbank
RHEINBODEN AG



Bewertung/Beratung für
Cerberus

NPL-Portfolio



Bewertung/Beratung für
Lehman Brothers

1,7 Mrd. €



BauBeCon



Bewertung/Beratung für
Cerberus

Ausgewählte Referenzen ...

800 Mio. €

HESSEN



Sal. Oppenheim
PRIVATBANKIERS SEIT 1789

Vendor Due Diligence

500 Mio €

DB Real Estate 
Deutsche Bank Group



Caisse de dépôt et placement
du Québec

Bewertung/Beratung für
SITQ

3,6 Mrd. €

Hypo  Real Estate
GROUP



LONE STAR EUROPE

Bewertung/Beratung für
Lone Star

3,5 Mrd. €

GAGFAH
GROUP



FORTRESS
GLOBAL ALTERNATIVE INVESTMENT
& ASSET MANAGEMENT FUND

Bewertung/Beratung für
Fortress

2,4 Mrd. €

EURO
HYPO



citigroup

Bewertung/Beratung für
Citygroup

2,1 Mrd. €

GSW



Goldman
Sachs

Bewertung/Beratung für
andere Bieter

Ausgewählte Referenzen ...

Verkauf einer Wohnanlage in NRW	311 WE, Transaktionsvolumen 7,3 Mio. €
Bauwo AG	Verkauf Wohnportfolio, 250 WE KP ca. 9,2 Mio. €
Komm. Beratungsauftrag im Rhein-Main-Gebiet	Verkauf von 260 WE
Verkauf eines strukturierten Portfolios in Wuppertal	ca. 1.600 WE, Transaktionsvolumen ca. 100 Mio.
Verkauf eines Wohnungspaketes in Hamburg	1.000 WE, Transaktionsvolumen 60 Mio. €
Verkauf eines Wohnungsportfolios in Berlin	352 WE, Kaufpreis ca. 12 Mio. €
Verkauf einer Wohnanlage in Krefeld	33 WE, Kaufpreis 1,48 Mio. €
Vermittlung eines Wohnungsportfolios in Münster	59 Einheiten, Transaktionsvolumen 4,1 Mio. €
Verkauf einer Wohnanlage in Dortmund	150 WE, Kaufpreis 4,15 Mio. €
Verkauf eines Wohnungsportfolios in Essen	78 WE, Kaufpreis 2,6 Mio. €
Vermittlung eines Apartmenthauses in Berlin	150 WE, Kaufpreis ca. 15 Mio. €
Verkauf einer Wohnanlage in Salzgitter	126 WE, Transaktionsvolumen 3,0 Mio. €
Verkauf einer Wohnanlage in Hannover	240 WE, Kaufpreis ca. 8,0 Mio. €
Verkauf von Wohnanlagen in Gütersloh und Lage	311 WE, Kaufpreis ca. 7,3 Mio. €
Vermittlung einer Wohnanlage in Salzgitter	85 WE + 3 GE, Kaufpreis ca. 2,6 Mio. €
Verkauf einer Wohnanlage in Salzgitter	126 WE, Transaktionsvolumen ca. 6,3 Mio. €
Vermittlung einer Wohnanlage in Wetzlar	145 WE, Kaufpreis ca. 3,0 Mio. €
Vermittlung eines Wohnanlagenpaketes in Duisburg, Dortmund, Essen und Bielefeld	800 WE, Kaufpreis ca. 39 Mio. €
Verkauf eines Wohnungspaketes in Mittelhessen	145 WE, Transaktionsvolumen 2,8 Mio. €

dr^l Lübke



Danke für Ihre Aufmerksamkeit.