



KAMPS UND PARTNER

IMMOBILIENBERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

Verkauf an institutionelle Investoren seit 1969

Sie optimieren durch uns den Vertrieb und erzielen zweierlei:

- Möglichst mit den ersten 1-3 meist institutionellen Investoren zur Exklusivität zu gelangen
- und dabei den höchst möglichen Preis am Markt zu erzielen.



*Hans-Willi
Kamps*

Transaktionsgeschwindigkeit und -sicherheit

Im Vorfeld wurde selektiert und relevant für Sie recherchiert:

Die Anforderungen an das Objekt erarbeiten wir frühzeitig anhand gewachsener, vertrauensgeprüfter Kontakte zu Endinvestoren. Wir unterstützen bei der Zwischenfinanzierung durch etablierte Banken- und Mezzanine Partner. Persönliche und relevante Zugänge schaffen schließlich die notwendige Transaktionssicherheit und Schnelligkeit.



*Karsten
Kamps*

Transaktionsmanagement bis zum Closing

Aus der Sicht des Investors fängt die Gestaltung einer Transaktion mit der Kenntnis über Mehrwerte für ein Objekt oder ein Portfolio an.

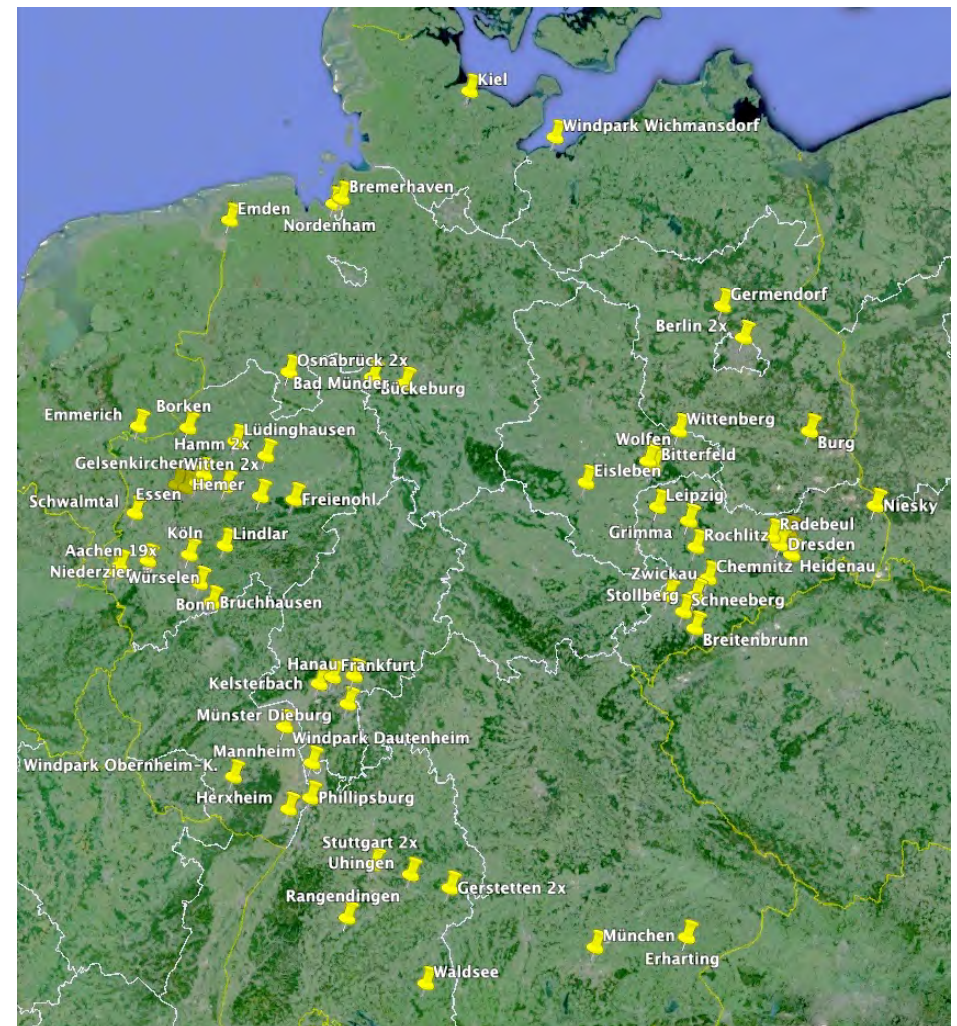
Danach nutzen wir den persönlichen Kontakt zum Investor als wichtigen Qualitätsaspekt.

Und schließlich findet zur Sicherung absoluter Vertraulichkeit die Investorenfreigabe durch den Verkäufer noch vor dem ersten Exposéversand statt.



*Wolfgang
Range*

Abschlüsse der Kamps & Partner Gruppe



Expertise in der Gestaltbarkeit von Transaktionen

Die Gestaltung einer Transaktion fängt bei der für die Immobilie zu

erwartenden Story aus Sicht des Investors an. Mehrwerte sind die wesentlichen Verkaufsargumente und wichtigster Teil einer Transaktion gleich zu Beginn.



Wir wissen, welche Story welcher Investor sucht. Die Mehrwerte variieren zwischen

1. einem reinen Sicherheitsanlage-Aspekt im Core Segment und im Wind- und Solarkraftbereich
2. bis zu mittelfristigen Entwicklungschancen durch
 - a) Mietanpassungen
 - b) Leerstandsabbau
 - c) Baureserven
 - d) Nutzungsumwidmungen
 - e) kurzfristige Wertsteigerungen durch Mietvertragsverlängerungen
 - f) Umbauten
 - g) Einzelvertrieb
 - h) Exit über Paketangebote

Wir erarbeiten die Story mit dem Entwickler von Beginn an, so dass attraktive Mehrwerte exitorientiert sichtbar werden.



20 Fachmärkte-Portfolio, Westen

Privilegierte Kontakte zu Investoren

Als Bindeglied zwischen Projektentwicklern, Asset Managern, Banken und Spezialinvestoren liegt der Mehrwert in der Kenntnis der aktuellen und genauen Ankaufsinteressen bei den Investoren und dem persönlichen Zugang zu Entscheidungsträgern.

Mezzanine Kapitalgeber

Die Kenntnis über Spezial-Finanzierungen ermöglicht es uns, breitgefächerte Optionen während der Projektentwicklung und dem Verkauf zu präsentieren, um so Risiken und Chancen im Projektverlauf bestmöglich auszubalancieren.

So versetzen wir Sie als Projektentwickler z.B. in die Lage, Ihren Eigenkapitaleinsatz über Mezzanine Kapital zu minimieren oder eine 100% Finanzierung aufzustellen.

Projektentwickler bieten wir auch hier persönlich gewachsenen Zugang zu Kapitalgebern, von Banken über Mezzanine Partner bis zu klassischen Eigenkapitalpartnern.

Auch zeitkritische Engpassfinanzierungen bei Projektankäufen unterstützen wir. Banken fordern dabei für ein Term Sheet eine vertrauensvolle enge Zusammenarbeit. Das schafft die Basis für eine Vollfinanzierung, sei es über Mezzanine Mittel, einer anteiligen Gewinnbeteiligung oder Zahlung nach Baufortschritt.

Referenzen



Bürohaus Aachen



Hotel-, Büro- u. Geschäftshaus, Leipzig



FMZ Niedersachsen



FMZ Rheinland-Pfalz

Werteverständnis unseres Handelns

Als professionelle und vertraulich agierende Transaktionsmanager gewährleisten wir auf höchstem Niveau die integre und immer persönliche Begleitung im Verkauf zu vertrauenswürdigen Investoren.

Die umfassende Betreuung unserer Kunden und Integrität sind eine wesentliche Richtschnur unseres Handelns.

Wir sind überzeugt, dass Vertrauen das wichtigste Element in jeder Geschäftsbeziehung ist.



Presse

Wir sind heute zehntgrößter Transaktionsmanager Deutschlands für Gewerbeimmobilien (Immobilien Manager September 2017).

Ausbau der Geschäftsfelder

In den letzten 2 Jahren konnten wir Kraftwerke im Bereich erneuerbarer Energien mit einem Gesamtvolumen von 70 Mio € verkaufen.

Sieger im Makler-Ranking 2017

► Lokale Makler*
**Nettoprovisionsumsatz
Gewerbe Deutschland 2016 in Euro**

Rang	Unternehmen	Quelle: immobilienmanager	2016
1	Kamps und Partner Immobilienberatungsgesellschaft mbH		1.385.797
2	Aigner Immobilien GmbH		814.123
3	Immobilie Sterk GmbH & Co. KG		272.348
4	Homann Immobilien Münster GmbH		163.714

*Makler mit Büros in maximal drei Städten

► **Nettoprovisionsumsatz Verkauf Deutschland 2016: Einzelhandels-immobilien in Euro**

1	Colliers International Deutschland GmbH ¹	3.653.303
2	DIP Deutsche Immobilien Partner ²	1.989.380
3	Aengevelt Immobilien GmbH & Co. KG	1.856.000
4	Kamps und Partner Immobilienberatungsgesellschaft mbH	1.385.797

► **Nettoprovisionsumsatz Verkauf
Gewerbe Deutschland 2016 in Euro**

Rang	Unternehmen	Quelle: immobilienmanager	2016
1	Jones Lang LaSalle SE		68.083.519
2	Engel & Völkers AG ¹		67.342.290
3	Colliers International Deutschland GmbH ²		43.144.384
4	Corpus Sireo Real Estate GmbH ³		20.960.536
5	DIP Deutsche Immobilien Partner ⁴		8.995.569
6	Sparkassen-Immobilien-Vermittlungs-GmbH München		7.602.119
7	Aengevelt Immobilien GmbH & Co. KG		6.143.000
8	Realogis Holding GmbH		3.812.296
9	LBS Immobilien GmbH Mainz		1.744.000
10	Kamps und Partner Immobilienberatungsgesellschaft mbH		1.385.797

Zahlen 2005 - 2016

Seit 48 Jahren bundesweit tätig.

Durchschnittliches Transaktionsvolumen pro Jahr

= 35 Mio €

Durchschnittliches Volumen pro Transaktion

= 12,4 Mio €

Durchschnittliches Volumen pro Objekt

= 5,7 Mio €

Größte Transaktion

= 132 Mio € (2016)

Anzahl Objekte = 67

...davon 53 Fachmarktzentren / EKZ



13,2 Mio € Windkraftanlage

Verkaufstaktische Entscheidungen und Preisfindung

Auch die taktische Gestaltung von Transaktionen kann wesentlich dazu beitragen, erhebliche Mehrwerte im Verkauf zu generieren.

Individualansprache einzelner weniger Investoren steht dabei im Mittelpunkt unserer Tätigkeit. Wir wissen, wie wichtig den Investoren die Lieferfähigkeit ist, und erhöhen mit exklusiver Einzelansprache die Chancen auf einen Verkauf erheblich.

Im Einzelfall kann aber auch ein geschlossenes Bieterverfahren für den Verkäufer sinnvoll sein. Durch den direkten Zugang zu einer Vielzahl von Investoren mit Fokus auf eine attraktive Assetklasse können die Kaufpreise auch von Wind- und Solarkraftwerken preislich maximiert werden.

Welche Form der Gestaltung übernommen wird, können wir im persönlichen Gespräch darlegen. Hier macht auch ein frühzeitiges Überprüfen der aktuellen Nachfrage viel Sinn, damit Sie im Verkauf frühzeitig wissen, welche Verkaufspreise realisierbar sind.



www.kamps-partner.com
Verkauf von gewerblichen Immobilien



www.entwicklerkapital.de
Eigenkapital für
Projektentwicklungen



www.investorfinder.de
Netzwerk für Partner-
Transaktionen



www.equitypartner.net
Club Deals für semi-professionelle
Investoren im Bereich Mezzanine Kapital

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:

Hans-Willi Kamps, Aachen:	hwk@kamps-partner.com	+49 241 607171 / +49 171 6700534
Karsten Kamps, Bonn:	kjk@kamps-partner.com	+49 228 243 313-10 / +49 151 1654 8010
Wolfgang Range, Mainz:	wr@kamps-partner.com	+49 6131 678823 / +49 171 4884446

D-52074 Aachen
Hasselholzer Weg 204
Amtsgericht Aachen HRB 31 37
Geschäftsführer: Hans-Willi Kamps