

Kooperationshinweise - Transaktionsmanagement

Sehr geehrte Geschäftspartner,

beim An- und Verkauf von Immobilien bieten wir individuelle Lösungsmöglichkeiten unter Berücksichtigung strategischer und finanzieller Interessen. Unsere Kunden profitieren von fundiertem know how, einer breiten Marktkenntnis, sorgfältiger Analyse, einer gezielten Kundenansprache sowie professioneller Verhandlungsführung.

Eine [hohe Transparenz](#), [absolute Diskretion](#), und [garantierte Vertraulichkeit und Verschwiegenheit](#) zwischen den handelnden Partnern sowie das [gesicherte Verkaufsmandat seitens des Eigentümers](#) sind unsere Motivation und Ansporn sowie aus unserer Erfahrung die unabdingbaren Bausteine für eine strukturierte und letztendlich erfolgreiche Vermarktung der Immobilie.

Unser Management - Team innerhalb der Gruppe ist seit 1990 in unterschiedlichsten Positionen bei Pionieren und Marktführern innerhalb der Immobilienwirtschaft erfolgreich tätig. Die kommunizierten Kennzahlen kurz im Überblick.

- Notarielle Immobilientransaktionen : rund 400 Verträge
- Transaktionen im Werksvertragsrecht : rund 100 Verträge
- Transaktionsvolumen : rund 100 Mio. €
- Investitionsvolumen Immobilienkapitalanlagen : rund 5,0 Mrd. €

Der Kauf und Verkauf von Immobilien ist ein sensibles Geschäft, welches absolute Diskretion erfordert. Eine ungeordnete Streuung der Kaufangebote auf dem Markt ist für uns keinesfalls akzeptabel.

Für die erfolgreiche Kooperation mit Netzwerk – Partnern haben wir gemeinsame Spielregeln entwickelt, diese dienen dazu, eine transparente Ebene zwischen den handelnden Personen als auch das notwendige Vertrauen in die Partner aufzubauen. Zudem garantiert diese Vorgehensweise eine strukturierte und zügige Vorgehensweise innerhalb der notwendigen Prozesse. Wir sind dadurch in der Lage, eine grundsätzliche Entscheidung über das weitere Vorgehen nach Erhalt aller Unterlagen i.d.R. innerhalb von 3 Werktagen zu treffen.

Unsere Kunden versichern wir im ersten Schritt unser Verkaufsmandat, daher ist die Vereinbarung einer Legitimation mit dem Eigentümer unabdingbar. Wir entscheiden von Fall zu Fall, ob eine Unterlegitimation für die RSVO seitens eines Verkaufsbevollmächtigten ausreichend ist. Kunden- und Quellenschutzvereinbarungen sowie eine Provisionsabrede werden mit allen Partnern zeitgemäß geregelt.

Off – Market - Dealverfahren

Die Form dieser Vorgehensweise ist für den Verkäufer das eigentlich optimale Verfahren und bieten somit folgende Vorteile:

Unsichtbarer Verkaufsprozess wird erzeugt durch

- Vermeidung von „Streuung“
- Bewahrung der Anonymität des Verkäufers und des Verkaufsobjektes

Direkte und persönliche Ansprachen bei den Kunden / Investoren durch

- selektierte und geprüfte Kaufinteressenten
- Vermeidung von Versand unaufgeforderter schriftlicher Angebote

Erzielung eines marktgerechten Kaufpreises durch

- Prüfung und Optimierung der Kaufpreisvorstellung des Verkäufers nach den aktuellen Marktkennzahlen
- Selektion und Ansprache der Kunden, die bereit sind, marktkonforme Kaufpreise zu zahlen

Tiefe Marktdurchdringung durch

- fundierte Marktkenntnisse z.B. aktueller Kaufpreisfaktoren in allen Nutzungsarten
- treffsichere Selektion der Kunden anhand einer qualifizierten CRM – Datenbank

Eigentümer bleibt stets „Herr des Verfahrens“ durch eine

- strikte Einhaltung der inhaltlich freigegebenen Daten
- enge Abstimmung über alle wesentlichen Prozesse
- regelmäßiges Berichtswesen seitens der RSVO

Transaktionssicherheit wird gewährleistet durch die

- Ansprache seriöser Kunden mit zuverlässigen Transaktionsprozessen
- Begleitung aller Transaktionsprozesse in juristischer und kaufmännischer Hinsicht

Der Vermarktungsprozess

Hinsichtlich der einzelnen Abläufe der Vermarktungsprozesse wenden wir durch unsere langjährige Erfahrung sehr fundierte und erprobte Mechanismen an. Diese Prozesse bewirken ein Höchstmaß an Sicherheit, Klarheit und Transparenz zwischen Verkäufer / Käufer und der RSVO.

Nach Erteilung des Verkaufsmandates durch den Eigentümer starten wir mit der Grundlagenermittlung und den Vermarktungsprozessen.

Vorbereitung:

- Wirtschaftliche Aufarbeitung des Objekt- / Projekt – Datenraumes nach definierten Kernzahlen
- Kurzbewertung bzw. Einschätzung des erzielbaren Verkaufspreises durch interne Immobilien – Sachverständige (pre-due-diligence)
- Erstellen eines anonymisierten Kaufangebotes anhand der RSVO – Matrix: Onepager / Teaser / Exposé / Investment Memorandum
- Selektion und Identifizierung potentieller Investoren mit Hilfe unserer Investoren – Datenbank

Erste Investorenansprache:

- Inhaltliche Freigabe des Kaufangebotes mit Haftungsfreigabe durch den Eigentümer
- Freigabe der RSVO - Kaufinteressenten durch den Verkäufer
- Persönliche und direkte Investorenansprache durch die RSVO
- Einholung einer Kaufabsichtserklärung (LOI) adressiert auf die RSVO (Mandatsträger) oder direkt auf den Eigentümer
- Regelmäßiges Reporting an den Eigentümer über konkrete Interessensbekundungen

Zweite Investorenansprache:

- Abstimmung mit dem Eigentümer, mit welchen Investoren er nach Abgabe des LOI in weitere Prozesse eintreten möchte
- Zusendung weiterer detaillierter Prüfungsunterlagen bzw. Freigabe des Datenraums
- Zusammenführung der Verkaufsparteien
- Erteilung Exklusivität (Investor erbringt zeitgleich einen Kapitalnachweis – proof of funds)

Due Diligence Phase:

- Unterstützung bei der wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Prüfung des Angebots
- Übersendung prüfungsrelevanter Unterlagen gemäß Anforderungen des Investors

Kaufvertrag:

- Herbeiführung und Unterstützung zum Abschluß des Kaufvertrages in Abstimmung mit dem Eigentümer

Prüfungsunterlagen

Für eine sorgfältige und gewissenhafte Vorprüfung der Verkaufsoptionen benötigen wir die vertrauliche Zusendung nachfolgender Informationen bzw. Unterlagen, sofern vorhanden:

- Vollständige Adresse (Straße, Hausnummer, Ort, PLZ), sowie Auszug aus dem Ortsplan (Mikro-Makrolage)
- Grundstücksgröße m²
- Amtlichen Lageplan / Katasterplan (M: 1:1000), Flurstücks Bezeichnung
- Kaufpreisvorstellung, Zahlungsabwicklung aus Sicht des Eigentümers
- Aktuelle Mieterliste getrennt n. Nutzungsart: (Anzahl der EH, m²-Angaben, Anzahl und Flächen d. Leerstände, JNKM IST und SOLL, STP)
- Miet- / Pachtverträge mit Angabe der nicht umlegbaren Nebenkosten
- Baujahr / Modernisierungsjahr / Angabe evtl. aktuell anstehender Instandhaltungsmaßnahmen
- Objektfotos, objektspezifische Besonderheiten (Alleinstellungsmerkmale)
- Details über genutzte Fördermittel
- Betreiberverträge bzw. Anmietungserklärungen von Betreibergesellschaften
- Bei Projektentwicklungen zusätzlich:
- B-Plan mit Legende, Flächennutzungsplan
- Baugenehmigungen / Bauvorbescheide / Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis
- Planungsentwürfe / Planskizzen / Berechnungsszenarien BGF / BMZ / etc.
- Informationen bzw. aktuelle Sachstandsmitteilungen seitens der Genehmigungsbehörden zu dem Vorhaben

Bitte senden Sie die o.g. Unterlagen / Informationen – vorzugsweise per E-Mail – an uns wie folgt:

RSVO Real Estate Management UG (haftungsbeschränkt)

63739 Aschaffenburg, Lamprechtstraße 5, Tel. +49 6021 / 1891 267 E-Mail: postbox@rsvo.eu Internet: www.rsvo.eu, Geschäftsführerin: Natalja Seuffert, Prokurist: Reimund Seuffert, HRB 14337 Amtsgericht Aschaffenburg, St.-Nr. 204/136/80558, UST-ID-Nr.: DE 314315072

Hinweise für Kooperationspartner: Soweit der Anbietende nicht selbst Eigentümer ist, wird mit Unterbreitung des Angebotes der schriftliche Nachweis erbeten, dass der Anbieter direkt vom Grundstücks-, Objekt-, Projekteigentümer mit dem Verkauf beauftragt ist. Angebote ohne Beibringung der Verkäuferlegimitation führen nicht zum Erstnachweis. Eventuell mit dem Eigentümer vereinbarte Provisionsregelungen sind im Zuge eines Angebotes zu benennen. Wenn Sie ein geeignetes Objekt anbieten wollen, teilen Sie uns bitte mit, dass Sie selbst vom Eigentümer beauftragt sind oder dass Sie über ein eindeutiges "Mandat" (Alleinauftrag) Eigentümer zur Vermarktung verfügen.

Transaktionspartner & Immobiliendienstleister: RCR Real Estate Solutions UG (haftungsbeschränkt)

63739 Aschaffenburg, Lamprechtstraße 5
63719 Aschaffenburg, Postfach 11 03 21
Tel. +49 6021 49 42 563

E-Mail: postbox@rcr-realestate.de

Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Carsten Hennig
HRB-Nr. 13106 Amtsgericht Aschaffenburg
UST-ID-Nr.: DE 297734298

Web: www.rcr-realestate.de

Erlaubnis 34c GewO: Aufsichtsbehörde
Aschaffenburg, Ordnungsamt, Werbachstr. 30
St.-Nr. 204/136/21543 Finanzamt Aschaffenburg
Berufskammer: IHK Aschaffenburg

Hinweise: Es gelten unsere aktuellen AGB's, ausgewiesen auf unserer Internetseite. Individualvereinbarungen sind nur mit schriftlicher Bestätigung rechtskräftig.