

Exitgedanken zu Immobilien Ursachen und Motivation Segmentierung des Veräußerungsbestandes Lösungen

A. IST-Zustand

Deutschland hat den höchsten Immobilienbestand im Unternehmen (im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt beträgt das gebundene Kapital 5,7 Prozent, 2,6 Prozent die USA, französische Unternehmen 4,2 Prozent, lt. Handelsblatt).

Damit ergibt sich die höchste gebundene Kapitalquote in Europa.

Deutschland hat in Europa den niedrigsten Anteil an privatem Immobilieneigentum.

In Spanien besitzen 83 Prozent der Haushalte mindestens ein Haus, in Italien 69 Prozent - in Deutschland aber nur 44 Prozent.

B. Thesen

Alle wollen Immobilien kaufen.

Die Kapitalwelt ist in Ordnung.

Die Bedingungen sind günstig.

Finanzierungen jeglicher Couleur sind möglich.

Heute konzentrieren wir uns auf die Profis.

Dort den ersten Schritt, die Segmentierung des Veräußerungsbestandes.

C. Analyse und Bestand zu veräußernder Liegenschaften/Segmentierung

Nutzungsart	Büro	Einzelhandel	Hotel	Opportunity	Freizeit/ Unterhaltung
	Logistik	Wohnen	Spezial- immobilien		Sonstiges
Segmentierungskriterien					
Immobilien	Objektgröße („Lot Size“)	Nutzungsart, Lage, Substanz und Vermarktungsfähigkeit		Mietvertragssituation	
Verkäufer	Portfoliostrategische Erwägungen	Verfassung und Ausblick regionaler Immobilienmärkte		Bilanzierte Wertansätze	
Investoren	Renditeprofil	Repositionierungspotenzial		Finanzierbarkeit	
Segmentierungs- kategorien	Reine Büroimmobilien	Gemischte Nutzung	Besondere Nutzung	Optimierungs- potenzial	
Mögliche Verwertungs- strategie	Veräußerung an Investoren institutioneller Prägung oder passive Finanzinvestoren	Veräußerung an Investoren institutioneller Prägung, Strategen oder opportunistische Finanzinvestoren	Veräußerung an spezialisierte Investoren, ggf. Strategen oder opportunistische Finanzinvestoren	Kurz- bis mittelfristiger Verbleib im Bestand zwecks Optimierung vor einer wertmaximalen Veräußerung	

Dr. Fabian Hasselblatt, LL.M. (real estate)