



# Anlageprofil 2016 MAP 2.1

## Investitionskriterien



	Standorte	Nutzungsarten	Objektklasse	Investitionsvolumen
	<p>A- und B- Zentrums-lagen in München, Stuttgart, Frankfurt am Main, Düsseldorf, Köln, Hamburg, Berlin A-Lagen in B-Städten</p>	<p><b>Büro</b> (Baujahr/Refurbishment 2000 und jünger Voll- oder weitgehend vermietete Objekte mit mehreren Mietern und gestaffelten Mietvertragsausläufen. Maximal ca. 20 % Leerstand, Einzelhandel im EG möglich, Effektive Grundrisse/Fensterraster, gute Teilbarkeit, Begrenzter Instandhaltungsrückstau bzw. leichter Modernisierungsbedarf wird in Kauf genommen, Sehr gute Anbindung an ÖPNV (U-/S-Bahn) Gute Nahversorgung)</p>	<p>Core Core Plus</p>	<p>15-25 Mio. €</p>
	<p>A- und B- Zentrums-lagen A- Stadtteillagen in Großstädten A- Lagen in Mittelstädten, vorzugsweise in Süddeutschland wie z.B. Freiburg, Karlsruhe, Regensburg, Ulm, Ingolstadt, etc.</p>	<p><b>Einzelhandel</b> Wohn- /Büro- und Geschäftshäuser (Vollvermietete Objekte mit mehreren Mietern und gestaffelten Mietvertragsausläufen Ankermieter mit langfristigen Laufzeiten, ggf. Objekte mit kleinem Leerstand oder anderen Möglichkeiten zur Renditesteigerung Keine Fachmärkte, Supermärkte, Portfolien, Developments, Refurbishments)</p>	<p>Core Core Plus</p>	<p>15-25 Mio. €</p>

### Die folgenden Daten sollten für eine Angebotsbewertung vorgelegt werden:

- ◆ PLZ, Straße
- ◆ Renovierungsstand
- ◆ Lage Makro/Mikro, Objekttyp/Nutzungsart
- ◆ Bruttorendite
- ◆ Öffentliche Verkehrsanbindung
- ◆ Fertigstellung
- ◆ Grundstücksgröße, Anzahl der Vollgeschosse, TG-Stellplätze
- ◆ BGF, GRZ, Transaktionsgebühr
- ◆ Mietfläche, Vermietungsstand, Gewichtete Restlaufzeit der Mietverträge, Flächengröße (Wohn- und Gewerbefläche), Mieterliste
- ◆ Kaufpreis
- ◆ Grundstückspläne, Katasterplan
- ◆ Interessenten bzw. Kundenschutz

Es kommen nur Projekte in Frage, in denen eine nachvollziehbare Beauftragung durch Eigentümer, Makler oder (Zwischen-) Vermittler ersichtlich ist. Demnach ist Voraussetzung für eine Transaktionsberatung bzgl. einer Immobilie, durch die Kala Consulting, dass Sie uns ein Mandat des Eigentümers oder einen sonstigen legitimierenden schriftlichen Auftrag zur Vermarktung dieser Projekte vorlegen. Bitte senden Sie uns dieses Legitimationsschriftstück, ggf. zunächst mit geschwärzten Daten, zu. Sollte Ihre Legitimation zufriedenstellend sein, werden wir Ihnen das beidseitige NDA zusenden.