



# DEPESCHE



**Immobilienportfolios**



# Was ist eine Immobilien-Herausforderung? – Alles, was Sie länger beschäftigt!

**Sobald Sie jedoch alle Möglichkeiten, Konsequenzen und Chancen kennen,  
können Sie sich entscheiden.**



*Immobilienportfolio*

Die Ausrichtung des eigenen Immobilienportfolios auf die Kunden/Mieter Zielgruppe ist die Anforderung der Zukunft. Der Standard, den jedes Unternehmen für seine sonstigen Produkte mittels einer Portfolio-Analyse innerhalb seines Sortiments vornimmt, ist auf die Immobilienwirtschaft übertragbar.

Die Veränderung im Bereich der Produktion und Logistik haben den Bedarf an Immobilienflächen genauso erfasst, wie die Veränderung an die EDV-Räume.

Nach einer Studie des „Forschungscentrums Betriebliche Immobilienwirtschaft“ (FBI) der Technischen Universität Darmstadt, gibt es in einer wertorientierten Betrachtung der Immobilien erhebliches Potenzial.



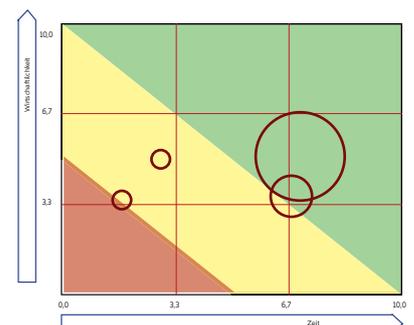
## Erhebliche Ertragsverbesserungen durch Analysen

Aus den Erfahrungen der letzten Jahrzehnte, in denen wir sowohl für Unternehmen als auch für Privatinvestoren Analysen des Immobilien-Portfolios vornehmen konnten, führten diese zu erheblichen Ertragsverbesserungen.

Durch diese Optimierungen konnten nicht mehr benötigte Immobilien veräußert werden und die frei werdenden Mittel erlaubten das Kerngeschäft zu optimieren.

Aber auch in sonstigen Immobilienbeständen bewährte sich die wertorientierte Analyse, weil unrentable oder verwaltungsaufwendige Immobilien identifiziert wurden und der Bestand durch deren Veräußerung optimiert wurde.

- **Re-Allokationen**
- **Brennpunkt nachhaltiger Erträge**
- **Strukturwandel in Industriearalen**
- **Ertrags- und Wertorientierung**

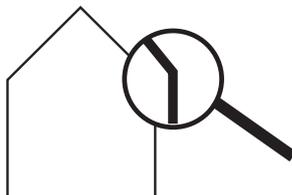




## [www.immobilienboerse.com](http://www.immobilienboerse.com)

Unser Haus ist seit dem 01.08.1968 in der Immobilienwirtschaft tätig und beschäftigt sich u.a. mit der Strukturierung von Immobilienbeständen und deren Analyse.

Um diese Möglichkeiten im Markt realistisch einsetzen zu können, schlagen wir Ihnen vor, dass wir für Sie eine Immobilien-Strategie erarbeiten. Die Erarbeitung einer derartigen Strategie ist bei uns in folgende vier Phasen aufgeteilt:



- Phase 1 – Bestandsaufnahme vor Ort**
- Phase 2 – Auswertung und Strukturierung**
- Phase 3 – Strategieerarbeitung und –formulierung**
- Phase 4 – Strategiepräsentation und Abschlussgespräch**

Anhand eines ersten, kostenlosen Gesprächs ergibt sich dann der Zeitaufwand als auch Kosten, die wir insgesamt für die Erarbeitung einer qualitativ hochwertigen Immobilien-Strategie kalkulieren. Sollten wir diesen Zeitaufwand überschreiten, so gehen die damit verbundenen höheren Kosten zu unseren Lasten. Werden wir unsere Tätigkeit aber schon früher abschließen, geben wir die ersparten Kosten an Sie weiter. Ebenso rechnen wir 50% der Aufwendungen auf mögliche Verkaufshonorare an.



**Berater**  
Consulter

### Portfolioanalysen

Unterstützung von strategischen Entscheidungen in diversifizierten Großunternehmen, Analyse der Produkt-Markt-Kombinationen.

### Cluster-Building

Potenzial des Aufbaus und der Förderung eines bestimmten Clusters abschätzen und ein Clustermanagement einsetzen.

### Mieterbefragung etc.

Schwächen und Stärken im Wohnungsbestand identifizieren und die Wohnsituation nachhaltig und nachfrageorientiert gestalten.

**Entwickler**  
Developer

### Bestandsaufnahme

Marktchancen durch neue Nutzungskonzepte.

### Zielformulierung

Durch unsere Architekten gegebenenfalls Baurechtsfragen klären.

### Zielrealisierung

In transparenten und partnerschaftlichen Prozess mit allen Beteiligten

**Kooperationspartner**  
P.P.P.

### Seit über 49 Jahren

tragen wir bei Immobilien, die sich in unserem Besitz befinden oder an denen wir beteiligt sind, Verantwortung in der Rolle des Eigentümers und entwickeln sie entsprechend den Marktanforderungen fortlaufend weiter. Wir legen, nach einer Projektrealisierung, die Hände nicht in den Schoß!

Auf Wunsch sind wir langfristiger Projektpartner. Die Projekte profitieren dabei, neben fundierter Erfahrung und Kompetenz, von Kontakten und Vor-Ort-Kenntnissen, die wir engagiert und erfolgreich für die Rentabilität und Attraktivität einer Immobilie einsetzen.

## Unser Leistungsspektrum

Mit diesem Leistungsspektrum wollen wir Ihnen unsere Dienstleistung näher bringen aber auch die Möglichkeit zu einem unverbindlichen ersten Gespräch eröffnen, aus dem Sie dann diese Punkte auch im einzelnen so erkennen können, welche Sie gegebenenfalls auch mit eigenem oder anderem Personal realisieren können.

Es ist jedoch ein Gebot der Stunde, sich grundlegend mit den zu erwartenden Entwicklungen auseinander zu setzen. Dabei geht es nicht nur um Verkaufen, sondern ganz klar um Reinvestitionen, Strukturierung, Verbesserung des Gesamtbestandes zu einer wirtschaftlich sinnvoll funktionierenden Einheit und damit erhöhter Rentabilität.



Gerne können Sie uns zum Thema anrufen. In 50 Jahren Praxis haben wir viel Erfahrung sammeln können: Tel. 0211 / 914666-0, E-Mail [info@immobilienboerse.com](mailto:info@immobilienboerse.com)

Ihr Klaus Kempe

**Für das  
beste  
Alter!**



**Jetzt Musterwohnung besichtigen!**

## **Sie werden sich Wohlfühlen!**

Besichtigen Sie die neu entstandenen **Eigentumswohnungen** im BergCarré. Riesige Sonnenbalkone und eine moderne, gesunde und hochwertige Ausstattung warten auf Sie.

Nur 3 Minuten Fußweg zum Solinger-Zentrum.

Vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin:

**Tel. 0211 / 914666-0**

**E-Mail: [info@immobilienboerse.com](mailto:info@immobilienboerse.com)**



Herausgeber:  
Kempe Immobilien GmbH  
Achenbachstraße 23  
40237 Düsseldorf

Tel.: 0211 / 91466-60  
Fax: 0211 / 678918  
E-Mail: [info@immobilienboerse.com](mailto:info@immobilienboerse.com)  
**[www.berg-carre.de](http://www.berg-carre.de)**

