

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	7
1. Vorwort	9
2. Ausgangssituation	13
2.1 Die interne Entscheidungsfindung	14
2.2 Aufgabenspektrum und Beratervertrag	21
3. Verkäuferseitige Aufgaben	29
3.1 Die Festlegung des Portfolios	29
3.2 Die Vendor Due Diligence/das Verkäuferteam	32
3.3 Ziele und Zeitplan im Überblick	34
3.3.1 Der Projektstart (Datenraum und Informationsmemorandum)	36
3.3.1.1 Der Datenraum	38
3.3.1.2 Das Informationsmemorandum	41
3.3.1.2.1 Story des Portfolios WESTPHALIA	42
3.3.1.2.2 EXKURS: Marktteil	55
3.3.1.2.3 Objektbeschreibung (Beispiel)	94
3.3.1.2.4 Standortbeschreibung (Beispiel)	97
3.3.2 Die Marktansprache: NDA und Teaser	99
3.3.3 Logbuch, Waterfall Chart und Process Letter	101
4. Von den Angeboten bis zum Kaufvertrag	105
4.1 Die Vendor Due Diligence Reports	105
4.2 LOIs und Exklusivität	112
5. Kaufvertragsverhandlungen und Kaufvertrag	119
5.1 Die Verhandlungen	119
5.2 Der Notartermin	125
5.3 Der Kaufvertrag	126
6. Schlussbetrachtung	135
7. Anhang	137
Glossar	137
Hilfreiche Websites der Immobilienwirtschaft	144
Immobilientransaktionen von 2005 bis 2015 (Auszug)	145