

Investorenvermittlung für Immobilien in Sondersituationen

Strukturierte Lösungen für komplexe Rahmenbedingungen

Vertraulich. Sachlich. Realistisch. Strukturiert. Lösungsorientiert.

Ausgangslage

Immobilien geraten häufig dann unter besonderen Druck, wenn wirtschaftliche, rechtliche oder zeitliche Rahmenbedingungen sich verändern.

In solchen **Sondersituationen** stoßen klassische Vermarktungsansätze regelmäßig an ihre Grenzen.

Typische Herausforderungen sind:

- Zeitdruck und Entscheidungsfristen
- regulatorische und rechtliche Vorgaben
- eingeschränkte Markttransparenz
- erhöhter Diskretionsbedarf
- mehrere Anspruchsgruppen
- Unsicherheit auf Käufer- und Verkäuferseite

In diesen Situationen ist nicht Geschwindigkeit entscheidend, sondern **Struktur, Erfahrung und Umsetzbarkeit**.

Lösungsansatz

Professionelle **Immobilien-Investoren** sind in Sondersituationen häufig die geeignete Zielgruppe, denn sie

- treffen sachliche Entscheidungen
- verfügen über Erfahrung mit komplexen Situationen
- können strukturierte Prozesse abbilden
- sichern Umsetzbarkeit

Voraussetzung ist jedoch eine **gezielte, sachliche und strukturierte Investorenvermittlung**.

Der Fokus liegt dabei nicht auf maximaler Reichweite, sondern auf:

- klarer Analyse und realistischer Marktpositionierung
- der passenden Vermarktungsstrategie
- professioneller Aufbereitung
- gezielter Auswahl des Investorenkreises
- strukturierter Investorenansprache
- abschlussorientierter Umsetzung
- professioneller Prozesssteuerung und Kommunikation

Ziel ist eine **wirtschaftlich tragfähige und rechtlich belastbare Lösung**.

Investorenvermittlung statt klassischer Vermarktung

Klassische Vermarktung

- breite Streuung
- öffentliche Inserate
- hohe Unsicherheit

Investorenvermittlung

- gezielte Ansprache
- diskrete Prozesse
- strukturierte Entscheidungen

Meine Leistung

Ich unterstütze **Banken, Insolvenzverwalter, Unternehmen** und **private Eigentümer** bei der strukturierten Vermittlung von Immobilien an qualifizierte Immobilien-Investoren.

Leistungsschwerpunkte:

- Investorenvermittlung in Sondersituationen
- Off-Market-Transaktionen
- strukturierte Einzelansprache von Investoren
- Bieterverfahren (situationsabhängig)
- exklusive Mandate
- Portfolio- und Paketverkäufe
- Sale-and-Lease-back-Transaktionen
- Wertgutachten (in Kooperation)

Objektarten & Volumen

- Wohnimmobilien
- Gewerbeimmobilien (inkl. Hotels)
- Sozialimmobilien

ab ca. **1 Mio. € Investitionsvolumen**

Erfahrung & Hintergrund

- Immobilien- und Transaktionsberater (Dipl.-Kaufmann)
- **über 30 Jahre Berufserfahrung** im Immobilien- und Finanzierungssektor
- davon **über 20 Jahre Spezialisierung auf Investorenvermittlung**
- umfassende Markt-, Investoren- und Verhandlungserfahrung

Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit ist geprägt von:

- Vertraulichkeit
- realistischer Einschätzung
- klarer Kommunikation
- strukturierter Vorgehensweise
- Lösungsorientierung

Nächster Schritt

Ein erstes Gespräch dient der

- sachlichen Einordnung Ihrer Situation
- Prüfung auf Investorenfähigkeit
- Ableitung möglicher Strategien

Es ist unverbindlich und vertraulich.

Hinweis

Die Inhalte dienen der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Beratung. Ich erbringe keine Rechts- und/oder Steuerberatung.

Kontakt

Harald Schüller Investorenvermittlung

Else-Lasker-Schüler-Ring 26

42781 Haan

Telefon: 0 21 29 – 56 78 35

Telefax: 0 21 29 – 56 78 36

Mobil: 01 51 – 15 32 55 86

E-Mail: harald.schueller@investorenvermittlung.de

Internet: www.investorenvermittlung.de (Unternehmens-Website)

www.sale-and-x-back.de (Informations-Website)