

FOX CAPITAL

Real Estate Finance · Real Estate Transactions · M&A · Corporate Finance

PRAXISLEITFADEN

Immobilie verkaufen: Den richtigen Investor finden

5 Tipps aus der Transaktionspraxis – und die
5 Fragen, die Investoren immer stellen.

5 Tipps: So finden Sie den richtigen Investor

Aus der Transaktionspraxis von Fox Capital – für Eigentümer, die verkaufen wollen, nicht nur könnten.

- 01** Erst das Zielbild, dann die Ansprache
Legen Sie Preisvorstellung, Zeitrahmen und gewünschten Diskretionsgrad fest, bevor der erste Kontakt stattfindet – nicht während der Verhandlung. Ohne Zielbild verhandeln Sie gegen sich selbst.

- 02** Passung schlägt Reichweite
Fünfzehn Investoren, deren Anlageraster wirklich zu Ihrem Objekt passt, bringen mehr als zweihundert ungefilterte Kontakte. Jede breite Streuung kostet Diskretion und Marktpreis.

- 03** Unterlagen entscheiden
Teaser, Exposé und ein geordneter Datenraum signalisieren: Dieser Verkäufer meint es ernst. Wer vollständig liefert, wird ernst genommen – und schneller beantwortet.

- 04** Wettbewerb erzeugen
Sprechen Sie mehrere Kandidaten parallel an, nicht nacheinander. Serielle Gespräche verschenken Zeit und Verhandlungsmacht; erst im Vergleich entsteht ein echter Marktpreis.

- 05** Prüfen Sie den Kopf hinter dem Geld
Finanzierungsnachweis, Track Record und Entscheidungswege des Investors sind so wichtig wie das Angebot selbst. Der höchste Preis eines unsicheren Käufers ist der teuerste.

Sie möchten wissen, welche Investoren zu Ihrer Immobilie passen? Sprechen Sie uns an – ein Erstgespräch ist bei uns grundsätzlich kostenfrei:
fox@foxcapital.de

5 Fragen, die Investoren immer stellen

Wer diese Antworten vorbereitet hat, verhandelt von Anfang an aus einer Position der Stärke.

-
- 01** Wie setzt sich der Ertrag zusammen?
Ist-Mieten, Leerstand, Restlaufzeiten der Mietverträge. Halten Sie eine aktuelle Mietaufstellung bereit – sie ist die erste Unterlage, die jeder Investor anfordert.
-
- 02** Welche Investitionen stehen an?
Technischer Zustand, Instandhaltungsrückstau, anstehende Modernisierungen. Ehrlichkeit hier spart später Preisdiskussionen – gefundene Mängel werden teurer als deklarierte.
-
- 03** Warum wird verkauft – und warum jetzt?
Diese Frage kommt immer, oft als Erstes. Eine klare, glaubwürdige Antwort gehört zur Vorbereitung wie das Exposé.
-
- 04** Wie ist die Rechtslage?
Grundbuch, Baulasten, Mietverträge, Vorkaufsrechte, laufende Verfahren. Unklarheiten hier sind der häufigste Grund, warum Prozesse spät kippen.
-
- 05** Wie flexibel ist der Verkäufer?
Preis, Struktur (Asset oder Share Deal), Übergabetermin. Ihre Flexibilität ist Verhandlungsmasse – setzen Sie sie gezielt ein, nicht großzügig.
-

Fox Capital · Real Estate · Transaktionen · M&A · Corporate Finance · Frankfurt am Main