

Capital**BAY**

PROFESSIONALISIERUNG
DES TRANSACTION MANAGERMENTS

REAL ESTATE TRANSACTION MANAGEMENT

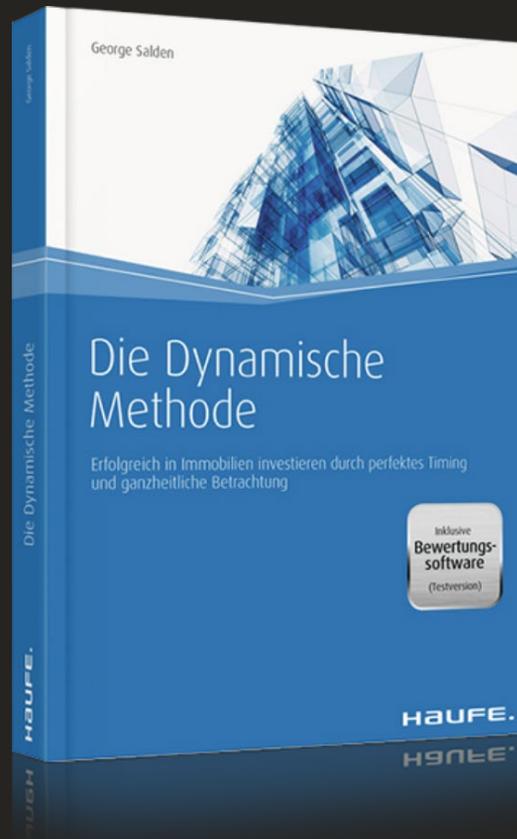
WHITE PAPER



George Salden,
CEO Capital Bay Group

Vorwort

Die Grundsteine erfolgreicher Immobilien-Investments werden im Transaction Management gelegt. Transaction Manager tragen große Verantwortung und benötigen umfangreiche interdisziplinäre Fachkenntnisse sowie ausgeprägte soft skills. Deshalb legt Capital Bay großen Wert auf die Ausbildung und Professionalisierung von Transaction Managern. Basierend auf der



dynamischen Methode von George Salden werden Fähigkeiten vermittelt, um sämtliche Teilprozesse einer Transaktion in ihrer Komplexität zu erkennen und diese adäquat zu bewerten. Ebenso im Fokus steht die Befähigung, das volle Potenzial der Digitalisierung im Immobilienwirtschaft vollständig zu erfassen und effektiv zu nutzen.

Geringer Digitalisierungsgrad, mangelnde Expertise, Intransparenz der Daten & kein einheitlicher Datenpool

75% aller Wirtschaftsgüter in Deutschland liegen im Bereich Immobilien. Der derzeitige Digitalisierungsgrad liegt allerdings unter 5%, während andere Sachgütern, bereits vollständig online gehandelt werden können. Zu den Hauptproblemen gehören die Intransparenz der Daten und ihre mangelnde Verfügbarkeit. Dadurch sind rechtliche, technische, wirtschaftliche und steuerliche Analysen mit großem Aufwand verbunden.

Derzeit existiert kein einheitlicher Datenpool, der Immobilieninformationen in standardisierter Weise vermerkt. Jeder Schritt bedarf einer individuellen Analyse, wobei unterschiedliche Tools verwendet werden. Aus diesem Grund entstehen Insellösungen und damit verbundene Medienbrüche. Darüber

hinaus besteht oftmals eine mangelnde Expertise zu den umfangreichen Teilbereichen einer Transaktion. Dies führt zu erheblichen Verzögerungen und Informationslücken innerhalb des Transaktionsprozesses. Ebenso existiert kein umfassendes Transaktionstool, das vom Angebotseingang bis zum Closing, eine Transaktion digital und in Echtzeit begleitet. Neben der Notwendigkeit der vollständigen Digitalisierung des Transaktionsprozesses ist es erforderlich, dass eine standardisierte Aus- und Weiterbildung des Transaction Managers gewährleistet wird. Käufer und Verkäufer werden bei Großtransaktionen überwiegend durch Transaction Manager und Makler auf der sale side und/oder buy side beraten. Jedoch verfügt keiner der beiden Berufsgruppen über eine standardisierte Ausbildung.

Der Kudamm in Berlin repräsentiert beispielhaft am Zyklus einer Immobilie, das ein erfolgreiches Investment abhängig vom Timing ist. Dies lässt sich anhand zahlreicher historischer Einflüsse, wie den Goldenen Zwanzigern, der Weltwirtschaftskrise, der Zeit des Nationalsozialismus, dem Wirtschaftswunder und dem Mauerfall, nachvollziehen. Sogenannte Black Swans führen zu erheblichen Wertsteigerungen oder -minderungen. Das etablierte DCF-Verfahren kann derartige Entwicklungen nicht berücksichtigen. Zukünftige Einnahmen sowie Ausgaben werden über eine Discount Rate willkürlich auf- und abdiskontiert.

Die Herleitung nachhaltiger Mietansätze wird dadurch nicht anhand von belegbaren Daten erläutert, sondern beruht zumeist auf sogenannten Erfahrungswerten eines Bewerter, welche sehr oft

subjektiver Natur sind. Bedauerlicherweise wird der Transaktionsmarkt durch diese Ansätze der **Beleihungswertermittlungsverordnung** (BelWertV) und dem **Discounted Cashflow Verfahren** (DCF) kontrolliert. Der Grundsatz, dass ein Objekt vorrangig anhand der Lage beeinflusst wird (Lage. Lage. Lage), ist veraltet, da die Lage allein nicht mehr ausschlaggebend für das Investment ist. Vielmehr ist es der Mieter, welcher die Nachfrage bestimmt und für einen stabilen Cashflow sorgt.

Eine Neuerung im Bereich der Prozesse und Berufsgruppen ist dringend erforderlich, um eine nachhaltige Wertschöpfung zu ermöglichen, zu bonifizieren, eine höhere Transparenz zu schaffen sowie eine Vollautomatisierung der Prozesse zu garantieren.





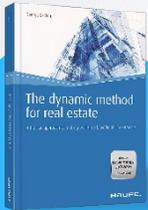
**„Der Wandel der
Wohnbedürfnisse
verlangt eine neue
Betrachtungsweise der
Mieten. Nettomieten
werden mittelfristig
durch All-in Mieten
abgelöst.“**

George Salden, CEO Capital Bay Group

Lösung

Qualität durch Qualifikation im Transaction Management

Die Capital Bay Group steht für mehr Transparenz und Qualifikation im Transaktionsgeschäft. Ziel ist es, den Markt für Immobilien transparenter, professioneller und digitaler zu gestalten. Um Transaction Manager zu befähigen, den komplexen Herausforderungen im Transaktionsgeschäft gerecht zu werden, bietet Capital Bay folgende Tools zur Professionalisierung an.



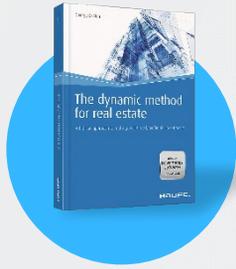
Die Methode



Die Software



Das Studium



Die Methode

Die Dynamische Methode

Die Immobilienbewertung erfordert einen ganzheitlichen Ansatz, um den genauen Wert einer Immobilie zu ermitteln. Dies wird durch die Analyse der potenziellen Wertsteigerungen (sogenannte Dynamiken) und deren Umsetzung innerhalb des gesamten Investitionszyklus gewährleistet, auf dem Grundsatz der dynamischen Methode. Folge dessen ist sie in der Lage, verlässliche, nachhaltige und zyklusbasierte Analysen von Wohnimmobilien zu liefern. Dadurch kann eine profitablere und realistischere Basis für Investitionsentscheidungen geschaffen werden. Die Dynamische Methode beinhaltet acht grundlegende Mechanismen.

1.1 LEERSTANDSABBAU

Die schnellste und wirksamste Lösung zur Erhöhung der Jahresnettomiete des Objektes, ist die Beseitigung von Leerstand. Durch den Leerstand fallen für leere Wohnungen Neben-, Betriebs- und Bewirtschaftungskosten an, während die Einheiten selbst keine Einnahmen generieren.

1.2 BESTANDSMIETERHÖHUNG

Die Erhöhung der Bestandsmiete ist ein durch Gesetze klar bestimmter Prozess, die das Bürgerliche Gesetzbuch in den §§ 557 bis 561 regelt. So ist eine Steigerung der Bestandsmieten auf das Niveau des ortsüblichen Mietspiegels innerhalb von drei Jahren

lediglich um 20 Prozent (in angespannten Wohnungsmärkten um 15 Prozent), möglich.

1.3 MIETERHÖHUNG BEI FLUKTUATION

Im Rahmen der fluktuationsbedingten Mieteraus- und -einzüge kann für die zu vermietende Fläche auf Marktniveau die Miete, unter Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen, erzielt und damit die Durchschnittsmiete des Objektes sukzessiv gehoben werden, diese kann bei Bestandsgebäuden gemäß §556 d BGB in, von den Landesregierungen bestimmen angespannten Wohnungsmärkten, maximal 10% über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen.

1.4 FLÄCHENAUSBAU IM BESTAND

Dieser Wertreiber zielt auf eine Optimierung der Nutzungsstruktur der Immobilie durch kleine bauliche Maßnahmen, wie der Anbau von Balkonen oder Grundrissoptimierungen durch das Auflösen von Durchgangszimmern oder Fluren, ab. Ziel ist es, die Wohnung noch besser auf die Bedürfnisse des Mieters abzustimmen. Ebenso zählt die Nachverdichtung, wie der Ausbau von Dachgeschoßflächen dazu.

1.5 FLÄCHENERWEITERUNG AM BESTAND

Als Flächenerweiterungen am Bestand wird ein zusätzlicher Neubau auf dem Grundstück verstanden. Die Maßnahmen generieren mehr vermietbare Fläche und führen zu zusätzlichen Wertsteigerungen.

1.6 KONVERSION

Die Konversion einer Immobilie sind Maßnahmen, die weit über eine reine Sanierung hinausgehen. Die Konversion beschreibt den Umbau im Zuge einer Umnutzung eines Bestandsgebäudes. Im heutigen Markt werden häufig ausgediente Büro- oder Hotelimmobilien am Markt re-positioniert und zu Wohn-/Micro -Living –Objekten umgebaut.

1.7 PRIVATISIERUNG

Als Wohnungsprivatisierung wird die Umwandlung von Mietwohnungen in Eigentumswohnungen und der dadurch ermöglichte Verkauf der einzelnen Einheiten in Mehrfamilienhäusern an private Käufer bezeichnet.

1.8 HUMING

Hume ist eine innovative Plattform, die den Mieter und seinen Alltag in den Mittelpunkt stellt, bei gleichzeitiger Generierung neuer Umsatzströme für den Vermieter.

Die Software



Auf dem Weg zum Online Trading

Erfolgreiche Investitionen setzen voraus, sich des Preisniveaus und der Spezifika der jeweiligen Assetklassen in den entsprechenden Märkten bewusst zu sein. Es wird ein digitaler und industrieller Ankaufprozess durch Online Trading generiert - ohne Medienbrüche vom Angebot bis Closing.

[>> mehr erfahren](#)





Das Studium

Ein qualifiziertes Studium – Die Grundlage für erfolgreiche, standardisierte und professionelle Investments

Zusammen mit der IRE|BS Immobilienakademie schaffen wir eine standardisierte Ausbildung in allen Teilbereichen des Transaktionsgeschäftes, damit Opportunitäten vom Transaktionsmanager optimal am Markt beurteilt werden können. Beginnend mit der Akquise zur Identifizierung von Investitionsmöglichkeiten und der Konzeption einer individuellen Ankaufsstrategie, müssen die zukünftigen Transaktionsmanager sämtliche Chancen und Risiken adäquat einschätzen können. Negative Auswirkungen eines Investments können dadurch identifiziert werden. Zudem wird der Markt durch die Absolventen zunehmend professionalisiert. Sowohl rechtliche, technische, kaufmännische, als auch

steuerliche Aspekte müssen in Gänze verstanden und entsprechend bewertet werden. Dazu gehören u.a. die Marktentwicklungen von Angebot und Nachfrage, die Dynamiken von Miet- und Kaufpreisen sowie Cap Rates. Darüber hinaus müssen zukünftige politische, baurechtliche und regulatorische Vorgaben sowie Finanzierungs- und Ankaufsstrukturen in das Investment einbezogen werden.

Absolventen des Intensivstudiums Real Estate Transaction Management führen den Titel „Real Estate Transaction Manager (IRE|BS)“.

[zum IRE|BS Studienprogramm>>](#)

Über Capital Bay

Die Capital Bay Group ist europaweit der einzige vollintegrierte Investment Manager mit einer exklusiven und strategischen Allianz zu einer Operator-Plattform mit starker Marken-Diversifikation.

Die Capital Bay Group ist ein inhabergeführter, unabhängiger und auf sämtlichen Wertschöpfungsstufen integrierter Investment-, Asset-, Property- und Facility Manager für Immobilien aller Nutzungsarten. Insgesamt managt die Capital Bay Group ein Immobilienvermögen in Höhe von EUR 7,5 Milliarden mit Schwerpunkt in Deutschland. Innerhalb der Capital Bay Group übernimmt die deutsche Capital Bay GmbH das Transaktionsmanagement, die Entwicklung und die Verwaltung von Immobilien.

Capital Bay Fund Management Sarl, ein vollregulierter, unabhängiger Alternative Investment Fund Manager (AIFM) mit Sitz in Luxemburg, betreut nationale und internationale, institutionelle und semi-

professionelle Investoren in allen Bereichen von Real Estate Investments. Institutionellen und semi-professionellen Investoren bietet die Capital Bay Group somit die gesamte Bandbreite von direkten und indirekten regulierten und nicht regulierten Immobilien Investments.

Zusätzlich verfügt die Capital Bay Group mit ihrem exklusiven Kooperationspartner, der 360 Operator GmbH, über Zugriff auf eine Plattform für das operative Management von Betreiberimmobilien. Das Portfolio der international agierenden 360 Operator GmbH umfasst über 70 Objekte mit mehr als 11.000 Einheiten.

Fund & Investment Management

- EUR 1,7 Mrd. AuM
- 9 Funds
- 30+ Mitarbeiter weltweit

Real Estate Management

- EUR 5,8 Mrd. AuM
- 200+ Mitarbeiter weltweit

360 Operator Brand World

- 11 starke Marken
- 3.500+ Mitarbeiter weltweit
- 70+ Assets under Operation
- 11.000+ Units under Operation

Mentoren & Speaker



George Salden

Als CEO und Gründer von Capital Bay Group verantwortet George Salden vor allem die Bereiche Transaction, M&A, Marketing und die strategische Personalentwicklung. Er blickt auf über 15 Jahre Fach- sowie Führungserfahrung zurück und steuerte ein Transaktionsvolumen von über 7 Milliarden Euro. Darüber hinaus ist er Autor des Buches „Die Dynamische Methode“ sowie Erfinder und Mitbegründer der Auswertungs- und Transaktionssoftware UVALUATE, später 21ST.



Stephanie Kühn

Stephanie Kühn ist Director der CB Transaction Management GmbH und verantwortet sämtliche Ankäufe in den Bereichen Residential sowie Micro Living. Sie betreut Bestandskunden und baut das Mandatsgeschäft aus. Intern strukturiert Sie die Entwicklung der CB Transaction Academy und unterstützt die Digitalisierung des Ankaufprozesses. Vor Ihrem Wechsel zur Capital Bay Group war sie für die Arbireo Capital AG & Dr. Lübke & Kelber GmbH tätig. Frau Kühn kann auf eine Berufserfahrung von knapp 15 Jahren verweisen und betreute Transaktionen von 1 Mrd. Euro.

Kontakt

Stephanie Kühn

Director, CB Transaction Management GmbH

Capital Bay Group
Office Berlin
Sachsendamm 4/5
10829 Berlin
Germany
stephanie.kuehn@capitalbay.de
T +49 30 120866 215

Die vorliegende Präsentation enthält Angaben, Analysen, Prognosen und Konzepte, die lediglich Ihrer unverbindlichen Information dienen. Die Präsentation ist keine steuerliche, juristische oder sonstige Beratung und stellt kein Angebot für die Verwaltung von Vermögenswerten oder Empfehlung/Beratung für Vermögensdispositionen dar. Die Präsentation ist auf Basis subjektiver Einschätzungen von uns erstellt worden. Einige in der Präsentation enthaltenen Informationen basieren auf und/oder sind abgeleitet von Informationen, die uns von unabhängigen Dritten zur Verfügung gestellt wurden. Wir handeln stets in der Annahme, dass solche Informationen richtig und vollständig sind und aus vertrauenswürdigen Quellen stammen. Eine Gewähr für die Richtigkeit und inhaltliche Vollständigkeit der Angaben in der Präsentation kann von uns nicht übernommen werden. Die Präsentation ersetzt nicht die individuelle Beratung. Jeder Interessierte sollte eine etwaige Entscheidung erst nach sorgfältiger Abwägung der mit einem bestimmten Vertrag verbundenen Risiken treffen und zuvor rechtliche sowie steuerliche und ggf. sonstige Beratung einholen. Wir akzeptieren keinerlei Verantwortlichkeit gegenüber dem Empfänger der Präsentation und von dritten Personen im Hinblick auf Handlungen, die auf der Basis der vorliegenden Präsentation vorgenommen werden. Die angeführten Meinungen sind aktuelle Meinungen, mit Stand des in diesen Unterlagen aufgeführten Datums. Die Präsentation ist streng vertraulich zu behandeln. Vervielfältigungen jeglicher Art sind nur mit unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung und unter genauer Quellenangabe erlaubt.