

## Investitionsprofil OFFICE

### KONTAKT

Angebote per E-Mail an  
investment@dereco.de

#### David Noll

Chief Investment Officer  
+49 221 280535-0  
d.noll@dereco.de

#### Marco Frank

Senior Investment Manager  
+49 221 280535-28  
m.frank@dereco.de

#### Stefan Tophinke

Senior Investment Manager  
+49 221 280535-17  
s.tophinke@dereco.de



## Standorte/ Lagen

- Klarer Fokus auf **A- und B-Standorte**
- **Im Einzelfall auch C-Standorte** mit funktionierendem Büromarkt
- Fokus auf **gute bis sehr gute Mikrolagen** mit entsprechendem infrastrukturellem Umfeld sowie **Mikrolagen mit Strukturwandelpotenzial**



## Risikoklasse/ Strategie

- **Core** – Objekte mit entsprechender Objektqualität und Mietvertragslaufzeit
- **Core+/Value Add** – Objekte mit entsprechenden Potenzialen, Repositionierung, Leerstandsabbau, kurze Mietvertragslaufzeiten, etc.
- **Opportunistic** – Projektentwicklungsgrundstücke mit Baurecht (Gewerbe, d.h. Büro und Handel)



## Nutzungsarten

- Fokus auf **reine Büroimmobilien**
- Lagebedingt auch **untergeordnete Beimischung von Einzelhandel/ Gewerbe möglich**
- **Ärztchäuser/ Facharztzentren**



## Objektvolumen

Einzelvolumen **bis 75 Mio. EUR** mit Schwerpunkt **von 15 Mio. EUR bis 50 Mio. EUR**



## Sonstiges

**Klare und flexible Strukturen in Bezug auf Gebäudekonfiguration-** und Layout, insbesondere im Hinblick auf Achsmaß, Gebäudetiefe, Deckenhöhen, etc.



## Allgemeines

Diese Übersicht bzw. die Übersendung unseres Anforderungsprofils beinhaltet nicht automatisch die Erteilung eines Makler- oder Suchauftrags zum Nachweis oder zur Vermittlung von Immobilien. Ein Provisionsanspruch kann nur durch den Abschluss eines schriftlichen Maklervertrages unter Festlegung der Provisionshöhe begründet werden und setzt weiter den Abschluss eines rechtskräftig geschlossenen Kaufvertrages voraus. Vorgelegte AGB werden insoweit nicht anerkannt.