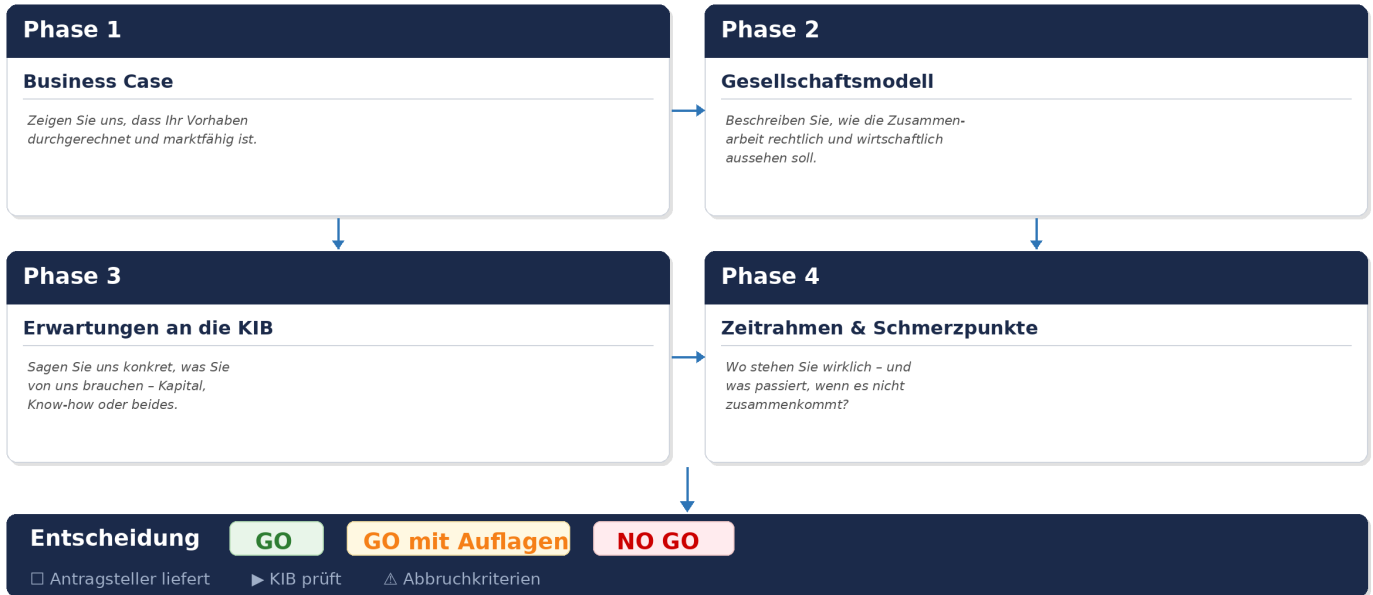


So gelingt ein gutes Erstgespräch

Wir freuen uns über Ihr Interesse an einer gemeinsamen Beteiligung. Die KIB Projekt GmbH beteiligt sich als strategischer Co-Investor an Immobilienvorhaben und bringt neben Kapital auch Erfahrung in Finanzierung, Steuerung und Vermarktung ein. Damit wir Ihr Vorhaben im Erstgespräch fundiert einschätzen können, bitten wir Sie, die folgenden vier Themenblöcke vorzubereiten. **Erfahrungsgemäß kommen wir deutlich schneller zu einer Entscheidung, wenn bereits im ersten Termin belastbare Unterlagen vorliegen – eine reine Projektvorstellung ohne Zahlen reicht dafür leider nicht aus.**



Phase 1 – Ihr Business Case

- Wie sieht das Vorhaben aus? Objekt, Lage, Kaufpreis, Grundbuch
- Planungsrechtliche Grundlage: B-Plan oder § 34-Einordnung
- Was kostet das Bauen? Kalkulation nach DIN 276, Puffer, GU-Status
- Wie wird das Geld zurückverdient? Miet-/Verkaufsansätze mit Marktbelegen
- Durchgerechnete Developer-Kalkulation mit Sensitivitätsrechnung
- Wer steht hinter dem Projekt? Track Record, Bonität, Referenzen

Phase 2 – Wie soll die Zusammenarbeit aussehen?

- Welche Rechtsform und welche Beteiligungsquoten schlagen Sie vor?
- Wie ist die Haftung verteilt – und gibt es Nachschusspflichten?
- Welche internen Vergütungen sind vorgesehen? (Obergrenze: 5 % der GIK)
- Wer trifft welche Entscheidungen – und wo hat die KIB ein Vetorecht?
- Wie wird der Gewinn verteilt? Wasserfall, Preferred Return, Promote
- Was passiert bei Meinungsverschiedenheiten oder beim Exit?

Phase 3 – Was erwarten Sie konkret von der KIB?

- Wie viel Eigenkapital soll die KIB einbringen – und in welchen Tranchen?
- Soll die KIB auch operativ mitwirken? Wenn ja: in welcher Rolle?
- Erwarten Sie Bürgschaften, Sicherheiten oder Bankunterstützung?
- Wie werden operative Leistungen der KIB vergütet?
- Kurz: Was genau ist der Mehrwert, den Sie von uns erwarten?

Phase 4 – Timing, Druck und offene Flanken

- Wie sieht Ihr Zeitplan aus – vom Ankauf bis zum geplanten Exit?
- Warum brauchen Sie gerade jetzt einen Partner?
- Welche Risiken sind noch offen? Genehmigungen, Altlasten, Finanzierung?
- Gibt es vertragliche Fristen, die den Zeitdruck bestimmen?
- Gab es frühere Anläufe – und woran sind die gescheitert?

Sie müssen nicht alles bis ins letzte Detail ausgearbeitet haben – aber je besser die Vorbereitung, desto schneller können wir gemeinsam entscheiden, ob das Vorhaben für beide Seiten passt. **Wir nehmen uns gerne Zeit für Ihr Projekt, wenn Sie sich die Zeit für eine fundierte Aufbereitung nehmen.**