

EINIGE GRUNDLEGENDE PARAMETER / INVESTITIONSKRITERIEN FÜR ERWERBE

Standorte:

Wir bevorzugen Immobilien (im Idealfall kommerzielle mit seriösen, zuverlässigen und solventen Mieter bereits vermietet) in Europa mit besonderem Schwerpunkt auf deutschen Markt zu erwerben. Allerdings ist Deutschland nicht der nur der einzige Markt, auf dem wir unsere Aktivitäten erweitern möchten. Wir sind auch an den Märkten von Niederland, Spanien, Griechenland, Belgien, Italien, Großbritannien und Frankreich interessiert. In Deutschland wollen wir uns auf die Bundesländer wie Nordrhein-Westfalen und Hessen zu konzentrieren. Falls es viel attraktiver scheint, sind wir natürlich sind wir auch an den sonstigen Bundesländern interessiert.

Arten von Immobilien

Wir möchten betonen, dass wir in erster Linie an gewerblichen Immobilien interessiert sind. Im Idealfall möchten wir an zuverlässige und solvente Mieter vermietete Gewerbeimmobilien wie Hotels, Bürogebäude , Logistikzentren , Einkaufszentren , Galerien, Einkaufszentren , Hyper- und Supermärkte, Kaufhäuser , Pflegeheime für ältere Menschen usw. erwerben.

Da diese Investitionen außerhalb der Türkei unseren ersten Investitionen sind, bevorzugen wir in der Regel ein hohes Maß. D.h. wir sind an voll- und langfristig vermieteten Objekten interessiert weil wir nicht die Möglichkeit und auch nicht die Zeit dafür haben ggf. neue Mieter zu suchen.

Aus diesem Grund ist es für uns ideal, Objekte mit langen Mietverhältnissen zu erwerben.

Pay-Back / Rendite

Das Schlüsselement unserer Investitionsentscheidung ist der Amortisationsfaktor (Kaufpreisfaktor) und die jährliche Rendite. Obwohl es uns ganz bewusst ist, dass es ziemlich schwierig ist, diese Werte zu erreichen, erwarten wir jedoch eine Amortisationszeit zwischen 11-15 Jahren. Das bedeutet wörtlich, dass wir Jahreserträge von mindestens ca. 6,5% - 9% erwarten. Bestimmte Erwartungen kann man gegenseitig besprechen, jedoch ist es gewiss, dass uns Objekte mit X-Fach 17 - 18 Jahre nicht interessieren.

Kostenvorschau

Da wir bei dieser Phase kein großes Risiko eingehen möchten, sind wir interessiert an kleinen bis mittelgroßen Objekten. z.B. Beispiel haben wir derzeit für einige kommerzielle Objekte, Angebote eingereicht zwischen 825.000 € und 46.000.000 €.

EINIGE GRUNDLEGENDE PARAMETER FÜR HOTELS

Standorte

In der Tat sind wir an Premium-Standorten in den Stadtzentren von beliebten Orten Europas - einschließlich aber nicht beschränkt- Italien, Deutschland, Großbritannien , Frankreich, Spanien, Portugal, Tschechien, Österreich, Schweiz, Niederland, Belgien, Russland und Griechenland interessiert. Natürlich würden uns auch Hotels am Strand interessieren.

Größe

Normalerweise spielt die Größe eines Hotels keine wichtige Rolle für uns. Wir möchten jedoch vor allem für 3, 4 oder 5-Sterne-Hotels mit über 150 Zimmer investieren. Zögern Sie jedoch nicht z.B. ein Hotel mit 75-80 Zimmern anzubieten.

Die Rentabilität / Payback-Faktor

Die wichtigsten Kriterien für jeden potenziellen Investor im Bereich Beherbergungsgewerbe ist die Profitabilität (in anderen Worten: die jährliche zu erzielende Rendite) und Amortisationszeiten. KIZILKAPLAN GROUP denkt in dieser Hinsicht nicht anders. Wir erzielen von unserer Investition einen max. Payback-Faktor von 11-15 Jahren. Das bedeutet Wort wörtlich eine jährliche Rendite vom Hotel sollte ca. 6,5% -9% sein.

Management

Wie Sie auch wissen, gibt es verschiedene Alternativen zu diesem Thema. Es gibt einige Hotels, die von ihren Besitzern betrieben und verwaltet werden. Auf der anderen Seite gibt es einige andere, die mittels "Mietvertrag" oder "Managementvertrag " verwaltet werden. Eine weitere Option ist das "Franchising" Modell. Da dieses außerhalb der Türkei unserer Gruppe die ersten Investitionen sind, sind wir nicht in der Lage, ein Hotel aufgrund den unterschiedlichen Vorschriften, Gesetzen und Durchführungen selbst zu verwalten. Daher wird in der in der Anfangsphase nur an dem Objekt selbst interessiert. Die ideale Gelegenheit würde ein schönes Hotel sein, das derzeit von einer Kette (Accor, Melia, Starwood , Hilton, Kempinski, Vincci usw.) betrieben oder von einem internationalen professionellen Management-Unternehmen oder von institutionellen Mietern / Betreibern verwaltet wird. Wir kooperieren auch mit ein paar Hotelketten und einigen internationalen Management-Gesellschaften. Sollten wir uns bei allen anderen Bedingungen einigen und uns für die Investition entscheiden, so können wir auch die Ratschläge dieser Unternehmen einholen und ein Gespräch über die Zusammenarbeit des Managements führen.

Kostenvorschau

Nochmals möchten wir betonen, dass die Finanzierung kein großes Problem für uns darstellt, aber wir haben auch unsere Grenzen und unsere aktuellen Verpflichtungen. Daher bevorzugen wir für den Anfang für mittelgroße Investitionen mit einer Summe in Höhe von 10 Mio. € bis 45 Mio. €. Aber natürlich möchten wir diese Summe nicht beschränken, denn manchmal kann es vorkommen, dass einige größere Investitionen bessere Zahlen in Bezug auf die jährliche Rendite und Pay-back-Periode haben können. Zu Ihrer Information, wir bevorzugen einige finanzielle Mittel um eine Immobilie zu erwerben. Wir können 20% -30% aus dem eigenen Eigenkapital nutzen und für den Rest könnten wir auch von lokalen und / oder internationalen Quellen wie Banken, Fonds und andere Finanzinstitute einige Darlehen verwenden. In den meisten Fällen bevorzugen wir "Asset-Deals", d.h. dass wir direkt die Immobilie selbst kaufen. Aber um auf einige aufwändige Grundsteuern zu verzichten, könnten wir auch auf "Share Deals" zustimmen, wo wir nicht direkt das Objekt kaufen, sondern das Unternehmen (SPV - Special Purpose Vehicle), das tatsächlich das Kapital besitzt.

Betriebstechnische Daten / Fakten:

Um verstehen, ob wir an einem Hotel interessiert sind oder nicht und um eine rasche Entscheidung zu treffen, benötigen wir folgende Informationen:

- Standort
 - Anzahl der Zimmer und Gesamt Betten Kapazität
 - Baujahr und Datum der letzten Renovierungen, Restaurierungen und Sanierungen - Bedarf an Sanierung
 - Preisvorstellung und eine mögliche Verhandlungsmarge
 - Asset Deal vs. Share Deal
 - Management / Eigentum / Pacht Details
 - Jährliche Mieteinnahmen
 - Zusätzliche Daten
-
- Belegung (in den letzten paar Jahren)
 - ADR (Durchschnittspreis für letzten paar Jahren)
 - RevPAR (Erlös pro verfügbarem Zimmer)
 - Abteilungs-Umsatz (Abbau bei Raum Umsatz, F & B, Bankett, SPA etc.)
 - Abteilungs-Ausgaben
 - Gesamtpersonalaufwand
 - Gross Operational Erträge & Netto Operative Erträge
 - EBITDA

Immobilienmanagement, Konvertierung / Renovierungsarbeiten und Projektmanagement

Zweck der Gründung der MSK Immobilien Invest GmbH ist das Entwickeln vieler Bau-, Umbau- und Renovierungsprojekte, in verschiedenen Regionen in Deutschland, insbesondere im Rhein-Main-Neckar Gebiet und in Nordrhein-Westfalen. Diese Projekte erfolgen in enger Zusammenarbeit mit Gemeinden, Universitäten und Unternehmen. Somit werden unsere Bau- und Projektentwicklungsvorhaben, wie Wohnungsbau, Studentenwohnheime, Pflegeheime, Sozialwohnungen, Flüchtlingsunterkünften, Fachmärkte und moderne Businesszentren schneller entwickelt und umgesetzt. In der Zwischenzeit; wollen wir als MSK Immobilien Invest GmbH, sowohl um unsere Kompetenz als auch unsere Stärke zu zeigen und unsere Businessqualitäten in der Branche zu beweisen, Gewerbeimmobilien, insbesondere Bürogebäude, Einkaufszentren, Fachmarkt-zentren, Supermärkte, Logistikzentren, Hotels u.a.m. erwerben und somit langfristige Mieteinnahmen erzielen. Durch einen raschen Anstieg der Nachfrage auf dem deutschen Immobilienmarkt, -vor allem in Pflegeheimen, Studentenwohnheimen, Sozialwohnungen und Büro Gebäuden- möchten wir uns auf diese Tätigkeitsbereiche konzentrieren.

Zur gleichen Zeit haben wir bemerkt, dass ein enormes Potenzial aus verschiedenen Gemeinden in Bezug auf neue Entwicklungsprojekte besteht - je nach einigen Voraussetzungen, die erfüllt sein sollten. Unser Team forscht derzeit nach solchen Entwicklungsprojekten in verschiedenen Regionen. Wir laden die zuständigen Abteilungen der Gemeinden ein, uns über die Investitionsmöglichkeiten in ihren jeweiligen Regionen zu beraten - vor allem die Verfügbarkeit von entwicklungsfähigen Grundstücken in neu gegründeten Handels-, Industrie- und Wohngebieten. Darüber hinaus sind wir in einem ständigen Kontakt mit Expansionsleiter von verschiedenen Supermärkten und Logistikunternehmen und freuen uns gemeinsame Projekte zu entwickeln.

In Übereinstimmung mit unserer Erfahrung in der Bauindustrie und Projektmanagement in der Türkei, können wir Projektentwicklungsarbeiten relativ schnell zum richtigen Zeitpunkt durch die Zusammenführung der richtigen Komponenten starten und durch die notwendigen Mittel in der Tat umzusetzen. Um schnell fortzuschreiten stellen wir derzeit ein technisches Team aus dem Bereich Konstruktion, Architektur und Projektmanagement zusammen. Die adäquate Größe des Marktes (wenn die Wachstumsprognosen für 2015 zu bewahrheiten, dass der Gesamtwert des Marktes zwischen 305.000.000.000 € - 310.000.000.000 € betragen wird) ermöglicht es uns, unsere Projektziele auf dem Markt zu realisieren. Wir möchten in erster Linie uns mehr auf Nischenmärkte, die noch nicht entdeckt wurden und eine stetige Expansion Potenzial haben, konzentrieren. Da wir danach streben, nicht als Unterauftragnehmer zu arbeiten, sondern als Projektentwickler und Koordinator, werden wir nicht mit den bestehenden Unternehmen in der Branche konkurrieren sondern im Gegenteil, wir werden mit ihnen als Geschäfts- oder Projektpartner zusammenarbeiten . Daher machen wir uns keine Gedanken über den harten Wettbewerb auf dem Markt.