

Market Due Diligence

RegioPlan Consulting - Developing Sustainable Success



Mehr Sicherheit
bei Transaktionen
und Finanzierung

Individuell auf Ihre Fragestellung angepasste, in Phasen konzipierte Beratung

Full Scope Market Due Diligence: Die Analyse erhebt alle derzeitigen sowie zukünftig absehbaren Gegebenheiten im räumlichen Umfeld (Mikro- und Makrostandort) der Immobilie und bewertet deren Chancen und Risiken. Eine klare Vorstellung der Marktaberschöpfung durch Prüfung der Konkurrenzsituation und des Einzugsgebiets im Status Quo sowie Ratings und Empfehlungen zu allen Faktoren, die eine Performancesteigerung fördern, werden genau analysiert und klar dargestellt.

Red Flag Report: ist eine komprimierte Version der Market-Due-Diligence, die Ihnen die wichtigsten Daten und Fakten zur Ihrer angedachten Immobilie gibt und prägnant die Markt- und Standort-Risiken aufzeigt.

TIMEFRAME & SCOPE

Full Scope
Market Due Diligence
2-3 Wochen

Red Flag Report
3-5 Werkstage

ANALYSEN FÜR

- Handelsimmobilien
- Freizeitimmobilien
- Mixed-Use-Immobilien

Market Due Diligence

RegioPlan Consulting



Mehr Sicherheit
bei Transaktionen
und Finanzierung

	Red Flag Report	Full Scope Market Due Diligence
Makrolage	Einwohner, Kaufkraft, Verkaufsflächendichte, Zukunftsausblick	Einwohner, Kaufkraft, Verkaufsflächendichte, Infrastrukturprojekte, Consumer Profiles, Zukunftsprognosen
Mikrolage	Nutzwertanalyse zur Bewertung der Standortkriterien, Stop or Go-Empfehlung aufgrund der Mikrolage	Vor-Ort-Erhebung und Einschätzung, SWOT-Analyse der Mikrolage
Konkurrenzsituation	Ermittlung der Hauptkonkurrenten und Bewertung mittels Desktop Research, Stop or Go-Empfehlung aufgrund der Konkurrenzsituation	Kurzprofile und USPs der Konkurrenten, On-Site Research, Ankermieter in den wichtigsten Branchen, Rating jedes Konkurrenten
Einzugsgebiet und Marktpotenzial	Grobes Einzugsgebiet (ca. 3 Zonen) mit Einwohner, Kaufkraft und Marktpotenzial, Stop or Go-Empfehlung aufgrund des Marktpotenzials	Detailliertes Einzugsgebiet mit mind. 5 Zonen, Marktpotenzial je Branche und Zukunftsprognosen (5 Jahre)

Market Due Diligence

RegioPlan Consulting



Mehr Sicherheit
bei Transaktionen
und Finanzierung

	Red Flag Report	Full Scope Market Due Diligence
Marktanteile und Umsatzpotenzial	Grobe Marktanteilsabschätzung und Umsatzpotenzial für die Immobilie, Stop or Go-Empfehlung aufgrund des Umsatzpotenzials	Marktanteile je Schlüsselbranche, Umsatzpotenzial je Branche, Bewertung der Miethöhe und des Risikos je Branche, Zukunftsprognose (5 Jahre), Berechnung von Szenarien (bei Mieterwechsel)
Dimensionierung und Risikobewertung		Flächenpotenzial je Branche, Risikoverteilung im Einzugsgebiet, Mietrisiko der Handelsimmobilie
Empfehlung	Aufzeigen der elementaren Risiken, Rating aller Faktoren und Empfehlung	Aufzeigen der elementaren Risiken, Rating aller Faktoren, zusammenfassende SWOT-Analyse, Empfehlung und Maßnahmen
Add Ons Optional		Optimierungsvorschläge zu Mieter, Layout, Wegeführung, Parken, etc., Zielgruppenanalysen, Frequenzdaten, Renditebewertung, Nachnutzungsstrategie, Vermietungsunterstützung, laufendes Controlling
Durchschnittliche Dauer einer Analyse	3-5 Werktage	2-3 Wochen

Market Due Diligence

RegioPlan Consulting



Mehr Sicherheit
bei Transaktionen
und Finanzierung

Wieso Market Due Diligence von RegioPlan?

Unsere Market Due Diligence ist auf unsere Kunden zugeschnitten.

Die Analyse erhebt alle derzeitigen sowie zukünftig absehbaren Gegebenheiten im räumlichen Umfeld (Mikro- und Makrostandort) der Immobilie und **bewertet deren Chancen und Risiken.**

- Genaue Prüfung des **Zukunftspotenzials der Immobilie** anhand von Entwicklungen im Einzugsgebiet
- **Ratings und Empfehlungen** zu allen Faktoren, die eine Performancesteigerung fördern: Mikrostandortoptimierung, USP, Branchenmix, Zielgruppendefinierung
- Klare Vorstellung der **Marktaberschöpfung** durch Prüfung der **Konkurrenzsituation und des Einzugsgebiets** im Status Quo

Unser Hauptinteresse besteht darin, unsere Kunden so zu beraten, dass sie ihr Geld nachhaltig erfolgreich anlegen.

Wir legen Wert auf individuelle Beratung! Unser Team steht Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung.

DI Ines Delic

Head Of Account Management

+43 1 586 04 53 - 32

E-Mail: i.delic@regioplan.eu

www.regioplan.eu

