

## Fachmarktzentren

Art der Objekte	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Zeitgemäße, flexible und drittverwendungsfähige Fachmarktzentren</li> <li>■ Schwerpunkt Nahversorgung mit mindestens 70 % der Fläche Lebensmittel/Drogerie</li> <li>■ Mischnutzung bis 30 % der Fläche möglich (Ärzte, Wohnen, Non-Food etc.)</li> <li>■ Gute bis sehr gute Konkurrenzsituation, hohe Visibilität</li> </ul>
Standort	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Deutschland</li> <li>■ A-/B-/C-Standorte mit guter demographischer Entwicklung</li> <li>■ Nachhaltige und stabile Ertragslage</li> <li>■ Gute Kaufkraft- und Zentralitätskennziffern</li> <li>■ Sehr gute Verkehrsanbindung (PKW/LKW bis 40 t)</li> <li>■ Ausreichend PKW-Stellplätze</li> </ul>
Mieter	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 1 - 3 Ankermieter (mindestens 50 % der Fläche) mit sehr guter Bonität</li> </ul>
Vermietungssituation	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mietvertrag Ankermieter: mindestens 15 Jahre</li> <li>■ Durchschnittliche Restlaufzeit Mietverträge (WALT): mindestens 10 Jahre</li> <li>■ Marktgerechte Indexierung und Nebenkostengestaltung</li> </ul>
Leerstand/ Vorvermietung	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bestand: kein struktureller Leerstand</li> <li>■ Projekt: Vorvermietung mindestens 80% (Basis Mieteinnahmen, Rest Mietgarantie)</li> </ul>
Alter	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Zeitgemäß (Neubau, Bestand ab 2000 mit laufender Instandhaltung, kernsanierter Bestand älterer Baujahre)</li> </ul>
Volumen	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mindestens 15 Millionen EUR</li> </ul>
Projektentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Möglich, keine Übernahme von Projektentwicklungsrisiken</li> </ul>
Vertragsart	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Asset Deal, Share Deal, Forwardgestaltungen möglich</li> </ul>
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Portfoliokäufe möglich</li> </ul>

Hinweis: Wir machen darauf aufmerksam, dass dieses Ankaufsprofil kein Angebot zum Abschluss eines Maklervertrages darstellt. Wir betrachten vielmehr jedes Ihrer schriftlichen Immobilienangebote als Angebot zum Abschluss eines Maklervertrages, der erst durch unsere Annahme im Einzelfall zustande kommt.

### Ihre Ansprechpartner:

**Axel Wünnenberg**  
 axel.wuennenberg@doric.com  
 Tel. +49 69 247559 912

**Christian Heidbrink**  
 christian.heidbrink@doric.com  
 Tel. +49 69 247559 920

### Wert schaffen und bewahren

**Quadoro Doric Real Estate GmbH**  
 Berliner Straße 114 - 116  
 63065 Offenbach am Main  
 Tel. +49 69 247559 910  
 www.quadoro.com