

Muster-Checkliste (25 Punkte)

Family Office Research UG (haftungsbeschränkt)
Bundesallee 190
10717 Berlin

Sind Sie Bauträger oder Projektentwickler?

Muster-Checkliste aus Sicht eines **Family Offices**.

Welche Fragen sollten Sie sich stellen, bevor Sie mit einem Family Office Kontakt aufnehmen zwecks Kapitalfinanzierung? Sparen Sie Geld und Zeit mit diesem Fragenkatalog:

1. Wer sind Sie? Über welche Gesellschaft(en) agieren Sie? Wer sind Ihre Partner? Wer trifft Entscheidungen? Wer stellt bei Ihnen das Kapital? Wo sitzen Sie, haben Sie ein Team, etc.?
2. Auflistung von Referenzen, wie verkaufte Projektentwicklungen und fertiggestellte Bauträgerobjekte
3. Was suchen Sie genau? Mezzanine-Kapital, Eigenkapital oder einen Joint-Venture- / dauerhaften Kapitalpartner bzw. Mitgesellschafter?
4. Gibt es aktuell weitere Projekte, die mit Mezzanine oder einem Kapitalgeber finanziert sind? Wenn ja, warum stellt dieser nicht das Kapital zur Verfügung?
5. Welche Verzinsung bzw. Gewinnbeteiligung oder Kombination aus beidem stellen Sie sich vor?
6. Wer baut? Ein Generalübernehmer (GU), Sie in Einzelvergabe, Mischform?
7. Haben Sie eine professionelle Projektentwicklungskalkulation? Welcher Projektgewinn ergibt sich? Bei welchen Verkaufs- bzw. Abgabepreisen? Welche Baukosten haben Sie angesetzt? Welchen Verkaufsfaktor / zu welcher Rendite wollen Sie verkaufen? Welche Finanzierungskosten? Welche Vertriebs- und Marketingkosten? Welche Kosten für Sie vorab oder von Ihnen kontrollierte Firmen (z.B. eigener Vertrieb)?
8. Haben Sie das Grundstück bzw. Bestandsgebäude bereits gekauft, angekauft oder rechtlich verbindlich reserviert (z.B. durch notarielle Option)? Wenn ja, was ist schon bezahlt?
9. Haben Sie bereits einen Bank- oder Finanzierungspartner? Wenn ja, wen und zu welchen Konditionen?
10. Haben Sie eine Due-Diligence durchführen lassen? Wenn ja, zu was, und welche Ergebnisse kamen heraus? Gibt es Unvorhergesehenes was kommen könnte, wie Kontamination oder rechtliche Risiken?
11. Gibt es bereits ein Baurecht? Wenn ja, nach 34 BauGB oder muss ein vorhabenbezogener B-Plan erstellt werden? Gibt es ggf. gar kein Baurecht oder das Vorhaben befindet sich im 35er BauGB Gebiet? (Bauen im Außenbereich)
12. Wer macht den Vertrieb? Sie selbst oder ein externer Partner? Wenn ja, wer und warum?
13. Gibt es bereits einen Miet- bzw. Kauf-LOI auf das fertiggestellte Projekt? Wenn ja, von wem? (Forward Deal und Vorvermietungsquote)
14. Ist das Bauvorhaben politisch im Fokus? Wenn ja, von wem, warum und wofür?
15. Gibt es Deadlines / Milestones, die zwingend eingehalten werden müssen, wofür und warum?
16. Wofür wird das Kapital genau verwendet und wann wird es spätestens gebraucht?

Muster-Checkliste (25 Punkte)

Family Office Research UG (haftungsbeschränkt)
Bundesallee 190
10717 Berlin

17. Gibt es Bau- und grundstücksrechtliche Einschränkungen wie Denkmalschutz, Erbbaurecht, Sanierungsgebiete, Erhaltungssatzungen oder z.B. Vorkaufsrechte?
18. Welche Kosten für die Provision oder Beteiligung haben Sie für die Kapitalbeschaffung / das Fundraising eingestellt, wenn es Ihnen vermittelt werden sollte?
19. Haben Sie Erfahrung mit Mezzanine oder Kapitalpartnern?
20. Gibt es KYC (Know-Your-Client) Strukturen, z.B. wo Ihr Geld oder Kapitalpartner herkommen, die erklärungsbedürftig sind, wie Russland, Iran, Libanon etc.?
21. Gibt es bei den handelnden Personen, vor allem bei den vertretungsberechtigten Geschäftsführern / Vorständen etc. Vorinsolvenzen, Privatinsolvenzen und/oder rechtskräftige Verurteilungen, die bekannt sein sollten?
22. Haben Sie einen NDA (Geheimhaltungsvereinbarung) vorbereitet, falls Sie einen unterschrieben haben möchten?
23. Gibt es bereits einen professionellen Datenraum (wie Architrave oder Drooms) bzw. eine Dropbox oder ähnliches, wo Ihre Unterlagen zur Prüfung professionell vorbereitet sind?
24. Gibt es bereits die Projektgesellschaft (SPV) bzw. eine Vorratsgesellschaft?



FOR
FAMILY OFFICE RESEARCH