



Luzerner
Kantonalbank

Immobilientransaktion

Ihre Immobilien, unsere Expertise - Gemeinsam zum erfolgreichen Verkauf

Erfolgreiche und strukturierte Immobilientransaktionen

Für den individuellen Verkauf Ihrer Rendite- und Entwicklungsliegenschaften

Immobilientransaktionen stellen aufgrund ihrer Komplexität eine Herausforderung dar und erfordern tiefgreifendes Wissen auf mehreren Ebenen sowie ein etabliertes Netzwerk. Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Transaktion liegt in einer präzisen Analyse und einer effektiven Umsetzungsstrategie.

Dabei unterstützen Sie die Immobilien-Experten mit:

- individueller Betreuung.
- einem weitreichenden lokalen Netzwerk.
- umfassenden Markt- und Datenanalysen für optimale Verkaufsergebnisse.
- zielgerichteten Verkaufsstrategien für Ihre Immobilien.
- transparenter und effizienter Prozessgestaltung.
- diskreter Platzierung des Angebots bei Investoren.

Die Experten begleiten Sie beim Verkauf von Anlageobjekten verschiedener Nutzungsarten

Objektarten:

- Bestandsobjekte
- Bestandsobjekte mit Nutzungspotenzial
- Grundstücke mit/ohne bewilligtem Bauprojekt
- Grundstücke mit/ohne bewilligtem Gestaltungsplan
- Transformationsareale

Nutzungsarten:

- Wohnen/Büro/Verkauf
- Gewerbe/Industrie
- Lager/Logistik
- Hotellerie
- Gemischt genutzte Immobilien

Mit einem strukturierten Transaktionsprozess zum besten Verkaufsergebnis

Phasen	Objekt- und Marktanalyse	Vermarktungsprozess*		
	Vermarktungsvorbereitungen	Investorenmanagement	Angebotsprüfung	Abschluss
Themen	<ul style="list-style-type: none"> • Objektbegehung mit Auftraggeber • Marktanalyse und Bewertung der Immobilie • Aufbereitung von Verkaufsunterlagen • Erstellung Datenraum • Festlegung der Verkaufsstrategie • Identifikation potentieller Investoren (LUKB-Netzwerk und externe Investoren) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kontaktieren potenzieller Investoren • Zustellung Verkaufsunterlagen bei signierter Vertraulichkeitserklärung • Erhalt unverbindliche Offerten • Prüfung und Auswahl der unverbindlichen Kaufangebote 	<ul style="list-style-type: none"> • Einzelbesichtigung mit den ausgewählten Investoren • Detailprüfung der Immobilie durch Investoren • Einreichen bindendes Angebot durch Investoren • Finale Auswahl der bindenden Angebote 	<ul style="list-style-type: none"> • Besprechung der Angebote mit dem Auftraggeber sowie Bestimmung der Vergabestrategie • Koordination und Erstellung des Kaufvertrags • Abschluss und administrative Objektübergabe zwischen den Vertragsparteien
Ergebnis	Qualitative und breite Investorenauswahl und zielgerichtete Objekt-Platzierung	Schaffung einer bestmöglichen Wettbewerbssituation zwischen Investoren	Hohe Abschlussicherheit und Preisoptimierung	Zielgerichtete Abwicklung für alle Parteien
Kommunikation	Fortlaufender Austausch mit Auftraggeber			
	Enge und professionelle Begleitung der Investoren			

* Beim abgebildeten Vermarktungsprozess handelt es sich um ein zweistufiges Bieterverfahren. Das optimale Verkaufsvorgehen (Bieterverfahren, Verkaufsrichtpreis, usw.) wird jeweils mit der Eigentümerschaft definiert.

Profitieren Sie von unserem lokalen Netzwerk sowie unserem Wissen

Die professionelle und aktive Begleitung durch Immobilien-Experten ist während des gesamten Verkaufsprozesses sichergestellt. Stets mit dem Ziel, für Sie ein bestmögliches Verkaufsergebnis zu erhalten.



Gerne beraten wir Sie bei Ihren Fragen zu Immobilientransaktionen. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme: transaktionen@lukb.ch oder 041 206 80 80.

Von links nach rechts: Roman Lenz, Simon Baumgartner, Sven Gstöttner

Luzerner Kantonalbank AG

Pilatusstrasse 12

6003 Luzern

Telefon +41 (0) 41 206 80 80

transaktionen@lukb.ch

lukb.ch/immobilienbank

