

**Luzerner Kantonalbank AG**  
Pilatusstrasse 12  
6003 Luzern  
Telefon +41 (0) 41 206 80 80  
transaktionen@lukb.ch  
lukb.ch/immobilienbank

Dieses Dokument dient ausschliesslich der Information und richtet sich nur an Personen in der Schweiz. Es stellt weder eine Offerte noch eine Beratung oder Empfehlung dar und entbindet den Leser nicht von seiner eigenen Beurteilung. Die Informationen in diesem Dokument hegen keinen Anspruch auf Vollständigkeit, Richtigkeit oder Aktualität. Änderungen sind jederzeit möglich. Die Luzerner Kantonalbank AG schliesst jegliche Haftung, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergibt, soweit gesetzlich zulässig, aus.

7397-0.2-X-25



P/N:1696808



# Erfolgreiche und strukturierte Immobilientransaktionen

# Profitieren Sie von unserem lokalen Netzwerk sowie unserem Wissen

## 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"> <li>• Objektbegehung mit Auftraggeber</li> <li>• Marktanalyse und Bewertung der Immobilie</li> <li>• Aufbereitung von Verkaufsunterlagen</li> <li>• Erstellung Datenraum</li> <li>• Festlegung der Verkaufsstrategie</li> <li>• Identifikation potentieller Investoren (LUKB-Netzwerk und externe Investoren)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontaktieren potenzieller Investoren</li> <li>• Zustellung Verkaufsunterlagen bei signierter Vertraulichkeitserklärung</li> <li>• Erhalt unverbindliche Offerten</li> <li>• Prüfung und Auswahl der unverbindlichen Kaufangebote</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einzelbesichtigung mit den ausgewählten Investoren</li> <li>• Detailprüfung der Immobilie durch Investoren</li> <li>• Einreichen bindendes Angebot durch Investoren</li> <li>• Finale Auswahl der bindenden Angebote</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Besprechung der Angebote mit dem Auftraggeber sowie Bestimmung der Vergabestrategie</li> <li>• Koordination und Erstellung des Kaufvertrags</li> <li>• Abschluss und administrative Objektübergabe zwischen den Vertragsparteien</li> </ul>
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.

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](mailto:transaktionen@lukb.ch) oder 041 206 80 80.

Roman Lenz (links), Sven Gstöttner