

PROPERTY ONE

10 Jahre – 10 Punkte

«Transaktionsmanagement und Verkauf von Anlageimmobilien»

Die aktuellen Rahmenbedingungen deuten auf eine weitere positive Entwicklung des Schweizer Immobilienmarktes hin. Dennoch müssen Investoren bei einem Immobilienkauf heute mehr denn je verschiedene Risikofaktoren mitberücksichtigen. Damit steigt auch die Bedeutung eines professionellen Transaktionsmanagements.

Unser 10-Punkte-Leitfaden für Immobilieninvestoren:

1. Immobilien gehören zur finanziellen Substanz eines Unternehmens. Sie können belehnt und besichert werden und entwickeln sich auch im Kontext zur Unternehmung. Der Wert der Immobilie steht und fällt mit deren Nutzungsoptionen.
2. Veränderungen in der Raumplanung, dem Baurecht oder den Marktbedingungen führen oft zu Veränderungen sowie Chancen bei Liegenschaften.
3. Um diese häufig brachliegenden – und teils versteckten – Potenziale mess- und sichtbar zu machen und im aktuell anspruchsvollen Immobilienmarkt die richtigen Entscheidungen zu treffen, ist bei der Optimierung von An- und Verkaufsentscheidungen fachliche Expertise notwendig.
4. Umso wichtiger ist die Analyse und Optimierung, wenn es darum geht, bei einem Verkauf die Marktfähigkeit und die Werte von Liegenschaften zu erhalten und zu entwickeln.
5. Wenn Sie den Verkauf Ihrer Wohn-, Büro-, Gewerbe- oder Spezialliegenschaft optimieren wollen, benötigen Sie erfahrene Spezialisten an Ihrer Seite, die den regionalen und überregionalen Markt sowie die Investmentbedürfnisse der verschiedenen Käufergruppen kennen.
6. Dies stellt eine wichtige Voraussetzung für die Definition eines marktgerechten Verkaufspreises sowie einer adressatengerechten Kommunikation mit Investoren dar.
7. Die Spezialisten sollten über umfangreiche Kenntnisse in den Bereichen Finanz- und Betriebswirtschaft verfügen.
8. Bestenfalls arbeiten sie fachübergreifend und interdisziplinär mit verschiedenen Experten aus den Bereichen Finanzierung, Entwicklung, Planen und Bauen zusammen.
9. Sie stehen institutionellen Investoren, Unternehmen und privaten Eigentümern während des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie zur Seite.
10. Des Weiteren unterstützen die Spezialisten Sie professionell bei Immobilienbewertungs- und Transaktionsfragen sowie bei strategischen Herausforderungen.

► Erfahren Sie mehr über den Verkauf von Anlageimmobilien
«Verkauf Anlageimmobilien»