Ablauf eines Transaktionsmandates

Aufbereitung Informationen

Ermittlung Verkaufspreis & Erstellung Verkaufsdokumentation

- Objektbesichtigung & Erstellung Fotos
- Erstellung Investment Memorandum (IM) & Teaser
- Potenzialanalyse & Analyse Mietzinsniveau
- Durchführung Pre-Due Diligence
- Zusammenstellung Dokumente & Informationen
- Einrichtung Data-Room
- Festlegung Marktauftrittspreis
- Zeitplanung Transaktionsprozess

Investoren-ansprache

Identifikation Kaufinteressenten

- Versand Long-/ Shortlist
- Versand Teaser/ Vertraulichkeitserklärung (NDA) & Investment Memorandum
- Analyse Non-Binding Offer (NBO)
- Reportings

1. Stufe: Einreichung unverbindliches Kaufangebot (NBO)

Due Diligence

Beurteilung finaler Kaufinteressenten

- Versand «Data-Room»
- Beantwortung Fragen
- Objektbesichtigungen
- Analyse eingegangener Binding Offer (BO)

2. Stufe: Einreichung verbindliches Kaufangebot (BO)

Abschlussprüfung

Vertrags-Verhandlungen

- Kaufvertrags-Verhandlungen
- Durchführung von Bonitätsprüfungen
- Prüfung Finanzierungs-nachweise

Signing/Closing

Vertragsabwicklung

- Kaufvertrag mit Grundbuchamt
- Prüfung Zahlungs-versprechen
- Koordination Aktenübergabe

Vorbereitungsphase → **Umsetzungsphase**