

Comment *optimiser* la vente de vos actifs ?

VOS ENJEUX

Pour définir une stratégie d'arbitrage pertinente et optimiser la vente de vos actifs vous devez à la fois bénéficier d'une analyse approfondie du marché et accéder aux investisseurs susceptibles de vous proposer les meilleures conditions.

Comment élaborer une stratégie de vente optimale adaptée aux conditions actuelles du marché ?

Comment identifier et sélectionner les meilleurs acquéreurs ?

Comment accéder au marché des capitaux européens ou transcontinentaux ?

L'équipe Investissement de Jones Lang LaSalle vous assiste dans vos stratégies d'arbitrage et la réalisation de vos opérations de vente pour tirer le meilleur parti des conditions du marché, accélérer les processus de transaction et maximiser la valorisation de vos actifs.

La taille de notre équipe (23 professionnels) nous donne la possibilité de gérer toutes vos opérations, même les plus complexes, sur les marchés de bureaux, locaux industriels, plates-formes logistiques et commerces.

Pour vous permettre un accès aux capitaux internationaux, notre équipe est intégrée au sein de structures européenne et mondiale, European Capital Markets et International Capital Group, regroupant 450 professionnels répartis dans plus de 100 marchés.

Dans le cadre de nos missions de conseil à la vente, nous analysons la valeur et le positionnement de vos biens dans leur marché, afin de vous recommander la meilleure stratégie.

L'activité de Jones Lang LaSalle sur l'ensemble des métiers, nous permet de bénéficier d'une connaissance permanente des immeubles, du marché, de ses normes et de ses évolutions. Les analyses de notre équipe Etudes & Recherche assurent notre anticipation des tendances et la pertinence de nos recommandations.

Notre équipe d'analystes réalise le montage de vos dossiers de présentation et la préparation de la documentation pour la data room.

La définition et la mise en œuvre de la stratégie marketing est prise en charge par notre équipe commerciale (investisseurs nationaux / investisseurs internationaux). En fonction du profil d'investissement, nous vous recommandons la meilleure approche du marché (gré à gré ou appel d'offres), organisons la présentation de l'opération aux investisseurs potentiels, assurons les visites ainsi que le suivi commercial de l'ensemble des candidats.

Notre connaissance approfondie du marché et de ses acteurs, nous permet de cibler précisément les investisseurs potentiels et de vous assister dans le choix des meilleurs candidats.

Enfin, nous vous accompagnons dans la coordination de la "due diligence" et la conduite des négociations, jusqu'à la signature de l'acte de vente.

Nos méthodes de travail, la rigueur et la qualité de la présentation des dossiers, respectent l'engagement éthique de Jones Lang LaSalle, et répondent parfaitement aux exigences élevées de nos clients en matière de transparence et d'objectivité.