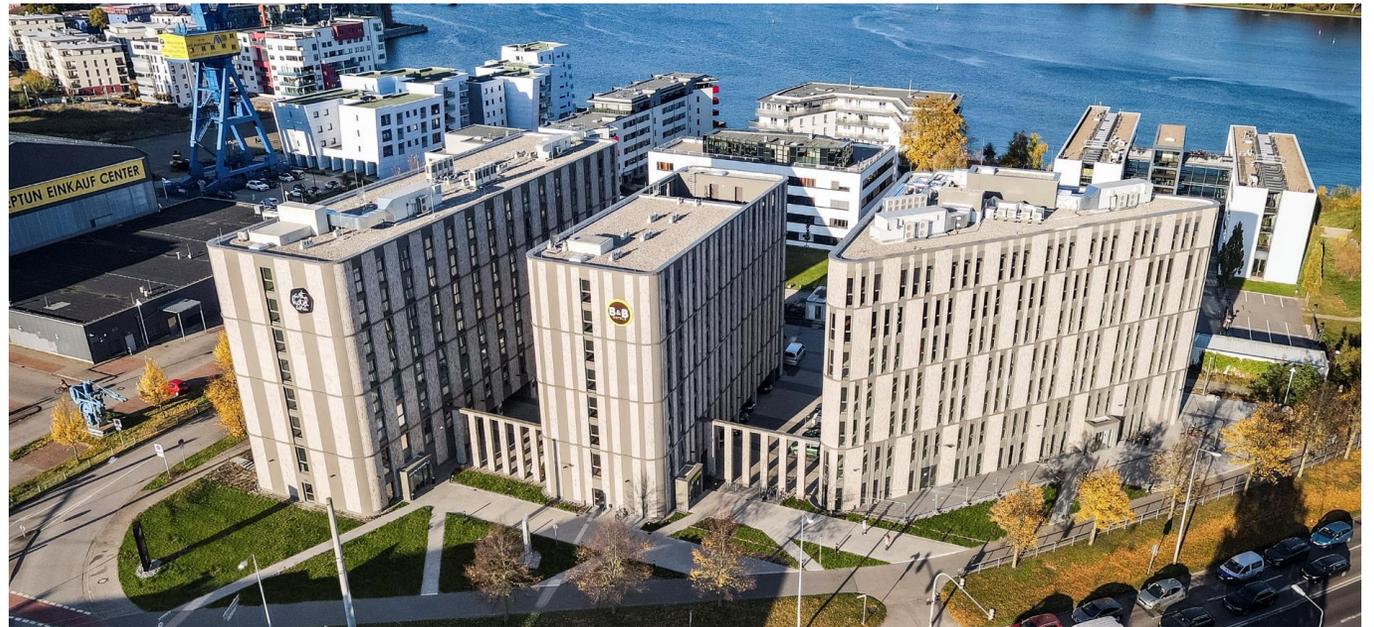


Expansion im aktuellen Marktumfeld?





Zinsanstieg



erhöhte Baukosten



Materialengpässe



Anpassung
von Förderungen



erhöhte
Gebäudestandards



erhöhte Eigenkapital-
und Rendite-Anforderungen



**Stranded
Assets
gibt es viele.**

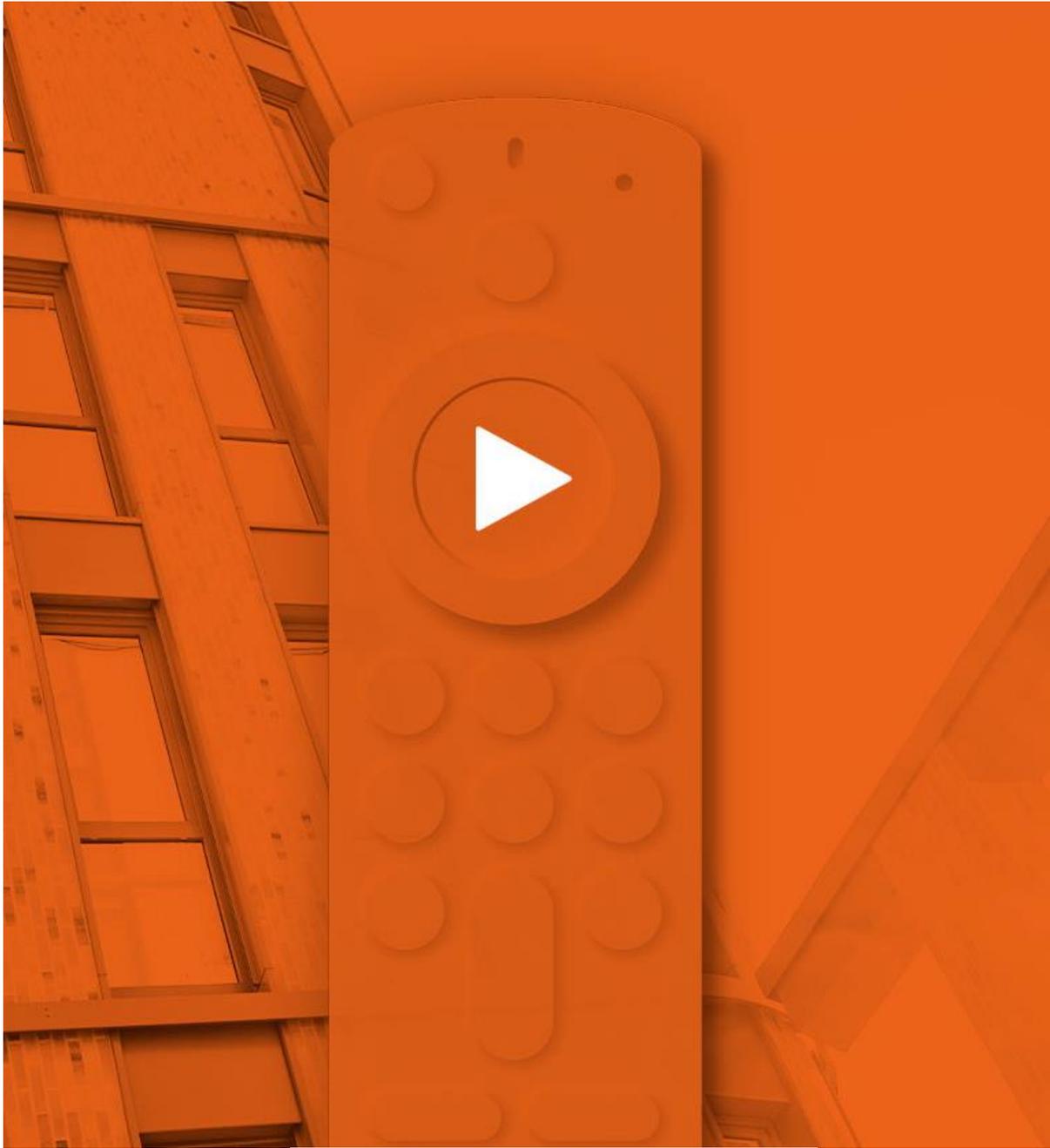
**Aber ihre Lagen
sind oft äußerst
attraktiv.**



**Wie können wir
als Markt darauf
reagieren?**



**Mund abwischen
und Krone
richten.**



**Service
Development
on demand.**

Das Wichtigste auf einen Blick

Grundlegendes

- LDC fungiert als Service Developer / Generalübernehmer
- Pauschalpreis pro Projekt
- Baukosten werden mit einer Preisgleitklausel versehen
- Totalunternehmervertrag für die Umsetzung

LIST Develop Commercial

Die Kraft einer großen Gruppe im Rücken

Umsetzung der Projekte innerhalb der LIST Gruppe:

- Nachhaltigkeitskonzeption und -beratung
LIST Eco
- digitale und integrale Planung mit BIM
intecplan LIST Ing
- Gebäude-, Energiekonzept- und CO₂-Simulation
alware 
beyond simulation
- schlüsselfertiger Neu- und Bestandsumbau
LIST Bau

Phase I → Phase II → Phase III

Phase I



max. 4 Wochen ab
positivem Feedback
zum Standort

Phase I → Phase II → Phase III

- Grundstücke / Projekte können sowohl von LDC als auch dem Auftraggeber akquiriert werden
- erstes Planungskonzept
 - auf Basis definierter Anforderungen
 - Berücksichtigung des Mikroumfeldes
 - B-Plan / Nachbarschaftsbebauung nach § 34
 - Grundstücksbeschaffenheit / Topographie / Nachbarschaft etc.
 - Baugrund- und Altlastenerkenntnisse
- erste Grobkalkulation
- Handlungs- bzw. Umsetzungsempfehlungen
- Grobplanung und -kalkulation werden seitens des Auftraggebers bewertet
 - Entscheidung über den weiteren Projektansatz



Phase I → **Phase II** → Phase III

Phase II



max. 8 Wochen ab
positivem Beschluss
„Exklusivität“

Phase I → **Phase II** → Phase III

- Exklusivitätsvereinbarung
- Steuerung der Due Diligence
 - kaufmännisch
 - technisch
 - juristisch
 - umwelttechnisch
- Konkretisierung der Planung LPH 2-3
- Grundstücksankauf

Kaufvertragsverhandlungen werden durch die LDC geführt
(Leitplanken werden vorher abgestimmt)
- Zielsetzung

Entscheidungsvorlage für den Auftraggeber auf Grundlage eines
HOT's für den Kaufvertrag und eines TU Angebotes
(Baupreisgleitklausel für Baukosten)



Phase I → Phase II → **Phase III**

Phase III



Projektumsetzung
„Totalunternehmer“

Phase I → Phase II → **Phase III**

- Abschluss / Umsetzung Kaufvertrag
- ESG / Taxonomie-konforme Planung und Umsetzung
- Bauantrag
- Baugenehmigung
- BIM-basierte Generalplanung
- Projektsteuerung
- schlüsselfertige Umsetzung durch einen Generalunternehmer aus der eigenen Gruppe
- schlüsselfertige Übergabe



**Was haben
Sie davon?**



**Immobilien
bleiben so eine
attraktive Anlage.**



**Und Expansion
wird wieder
möglich.**

**LIST
Develop**



**Alles auf
Abruf.**

Mit Service Development
on demand **by LIST Develop.**

Mehr unter:
www.list-gruppe.de/service-development