



**«Bei Renditeobjekten
zählt ein erstklassiges Beziehungsnetz»**

Herr von Rotz, Werte, auf die Markstein baut, lauten: seriös, engagiert und unternehmerisch. Was bedeute das konkret?

Diese Begriffe sind für uns die Essenz einer Fülle von Werten nach denen wir leben. Unter «seriös» verstehen wir beispielsweise nicht nur den sorgfältigen Umgang mit Informationen und Kundendaten, sondern auch den Ressourceneinsatz und den Tiefgang, den wir an den Tag legen, um eine Aufgabe gewissenhaft zu lösen. Wenn wir von den Mitarbeitenden «unternehmerisches» Handeln fordern, bedeutet dies, dass wir ihnen Freiräume lassen, Verantwortung übertragen und eine offene Fehlerkultur leben.

«Im Investmentbereich kaufen und verkaufen wir Renditeliegenschaften.»

Was versteht die Markstein AG unter Investment?

Im Investmentbereich kaufen und verkaufen wir Renditeliegenschaften, Mehrfamilienhäuser, Gewerbeliegenschaften wie auch Neubauprojekte: sowohl Objekte wie auch Projekte, die zu Anlagezwecken gehalten werden.

Mit anderen Worten: Sie investieren nicht in Objekte, sondern verstehen sich als Makler. Wie unterscheiden Sie sich von anderen Makler-Unternehmen?

Wir sind seit fünfzehn Jahren im Maklergeschäft tätig. Allerdings verkaufen wir nicht nur Anlageobjekte im exklusiven Auftragsverhältnis, sondern sind im Auftrag unserer Kunden auch im Einkauf von Renditeliegenschaften tätig. Im Maklergeschäft selber unterscheiden wir uns gar nicht so stark von anderen Unternehmungen, jedoch ist unsere Dienstleistungspalette viel breiter: Im Portfoliomanagement haben wir die Eigentümerrolle inne, im Projektmanagement entwickeln wir Projekte auf der grünen Wiese bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Dies gibt uns ein umfassenderes Verständnis für die Immobilie und unsere Auftraggeber, was sich positiv auf unsere Dienstleistungsqualität auswirkt.

Was liegt Ihnen als Leiter Investment bei Markstein besonders am Herzen?

Dass wir die Eigenheiten einer Immobilie und ihren gesamten Lebenszyklus verstehen, akzeptieren und daraus die richtigen Schlüsse für unsere Tätigkeit ziehen: Für jede Immobilie gibt es einen «Best User». Dies bezieht sich auf den Standort, die Nutzungsart, das Alter, das Investitionsvolumen usw. Statt über schlechte Lagen oder den maroden Zustand zu lamentieren, soll die Energie für das Vermitteln an den geeigneten Nutzer verwendet werden. Was für den einen nicht passt, ist für den anderen genau das Richtige.

Markstein nimmt schweizweit eine führende Position im Bereich Vermarktung und Verkauf von Immobilien und Renditeliegenschaften ein. Was heisst das genau?

Wir sind in der gesamten Deutschschweiz tätig, von Biel bis ins Rheintal. Wir kennen die Eigenheiten der einzelnen Regionen und haben in den letzten fünfzehn Jahren mehrere hundert Liegenschaften erfolgreich verkauft. Die von uns geführten Immobiliengesellschaften besitzen ebenfalls in der gesamten Deutschschweiz Liegenschaften. Dadurch erfahren wir regionenspezifische Marktgegebenheiten direkt, was eine gute Ergänzung zu den einschlägigen Datenplattformen darstellt.

Bei einem Investment in Immobilien zählen die richtigen Kontakte. Was ist der entscheidende Vorteil eines Beziehungsnetzes?

Kaufentscheide in Immobilien-Direktanlagen werden immer von Menschen gefällt. Nebst den Bewertungsmethoden und Marktdaten schwingt darum immer eine grosse Portion Bauchgefühl mit. Eine gute Beziehung macht zwar das Kaufobjekt nicht besser, aber vielleicht verhilft sie zur notwendigen Aufmerksamkeit, dass ein Objekt in der Fülle von angebotenen Objekten überhaupt einer vertieften Prüfung unterzogen und letztlich für gut befunden wird. Vertrauen ist bei Entscheiden in Millionenhöhe wichtig. Nicht nur beim Einkauf, sondern auch bei der Vergabe eines exklusiven Verkaufsmandats.



Zur Person

Reto von Rotz, Dipl. Architekt FH MAS RE UZH (CUREM), ist Leiter Investment bei Markstein AG. Im Investmentbereich der Markstein AG werden Renditeliegenschaften gekauft und verkauft, sowohl Objekte wie auch Projekte, die zu Anlagezwecken gehalten werden.

Markstein AG

Als etablierter Immobiliendienstleister unterstützt

Markstein private,

institutionelle sowie öffentlich-rechtliche Kunden.

Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche

- Investment
 - Portfoliomanagement
 - Projektmanagement
 - Eigenheim/Erstvermietung
- und deckt somit den gesamten Lebenszyklus und viele Anspruchsgruppen einer Liegenschaft ab.

Das engagierte Führungsteam, hervorragend ausgebildete Mitarbeitende sowie ein Netzwerk an Spezialisten verfügen über das Wissen und die Erfahrung, um kreative, innovative Lösungen zu erarbeiten. Ganz im Interesse und Dienste der Kunden, welche stets im Zentrum des Denkens und Wirkens stehen.

www.markstein.ch

Welches sind die wichtigsten Leistungen von Markstein Investment?

Wir verkaufen Anlageobjekte – hauptsächlich Mehrfamilienhäuser, Wohn- und Geschäftshäuser und Bauland – einzeln, aber auch ganze Immobilienportfolios. Wir verkaufen insbesondere aber auch Projekte, d.h. Objekte, die erst auf Plan existieren. Dafür ist bezüglich Aufbereitung, Darstellung und vertraglicher Abwicklung besonderes Know-how notwendig, um dem Käufer das notwendige Gefühl von Sicherheit für ein Objekt zu vermitteln, welches noch nicht erstellt und vermietet ist.

Eine Ihrer Leistungen besteht auch darin, Renditeliegenschaften zu suchen. Wie gehen Sie da vor?

Wir suchen auf allen möglichen Kanälen: im Beziehungsnetz, in der Direktanschrift von potenziellen Verkäufern aber auch über Plattformen.

Besteht kein Interessenskonflikt zwischen Ihrer Einkaufs- und Verkaufsdienstleistung? Erhalten Sie Angebote von anderen Maklern, also von Mitbewerbern?

Wir stehen ausschliesslich auf einer Seite – entweder als Käufer- oder Verkäufervertreter. Wir vermitteln keine Immobilien, mit deren Verkauf wir exklusiv beauftragt wurden an nahestehende Anlagegefässe, sonst würde seitens Auftraggeber die Frage im Raum stehen, ob für seine Liegenschaft der optimale Verkaufspreis gelöst wurde. Mit dieser konsequenten Trennung schliessen wir Interessenskonflikte systematisch aus. Zur zweiten Frage: Wir erhalten Angebote von anderen Maklern. Man kennt sich, der Markt ist überschaubar. Man weiss, dass wir seriös und transparent schaffen, uns an die Standesregeln halten und nie Angebote, die wir zur Kaufprüfung erhalten, weiterverwenden. Wir verkaufen grundsätzlich nur im exklusiven Auftragsverhältnis. Latente Interessenskonflikte bestehen des Weiteren, wenn man für verschiedene Gefässe und Auftraggeber mit Einkaufsmandaten betraut ist. Durch unterschiedliche Investitionsprofile, sei dies in der Nutzungsart,

Objektgrösse oder geografischen Allokation, werden diese potenziellen Konflikte entschärft. Diese Mandate legen wir bereits im Rahmen der Auftragserteilung offen. Weisen zwei Auftraggeber ähnliche Suchprofile auf – dies ist bei privaten Käufern oft der Fall – wird eine alternierende Zuteilung vereinbart. Wir rapportieren transparent über die untersuchten Angebote und deren Zuteilung.

Wann sprechen Sie von einem erfolgreichen Investment?

«Wir machen uns fit im Bereich der fortschreitenden Digitalisierung.»

Aus Verkaufsoptik immer dann, wenn eine Transaktion zustande kommt. In diesem Fall haben sich Käufer und Verkäufer erfolgreich geeinigt. Aus Sicht Einkauf: Wenn die gekaufte Immobilie die Erwartungen unserer Auftraggeber erfüllt, bestenfalls übertrifft, denn wir als Profis haben mit unserer Beurteilung die Erwartungen auf einem bestimmten Niveau aufgebaut.

Markstein sagt von sich selber: Mit Elan und Know-how an der Spitze dabei – gestern, heute, morgen. Wie sieht das «morgen» von Markstein aus?

Wie das morgen aussieht, können wir lediglich vermuten. Wie wir hingegen in die Zukunft schreiten, um uns den Herausforderungen zu stellen, darüber haben wir klare Vorstellungen: Mit einer gemeinsamen Mission und Wertvorstellung, die nicht diktiert, sondern von allen Mitarbeitenden getragen wird. Wir machen uns fit im Bereich der fortschreitenden Digitalisierung. Themen sind BIM, Transaktionsplattformen, realtime Reporting, um nur einige zu nennen. Operativ behalten wir die diversifizierte Dienstleistungspalette mit vier starken Bereichen, mit Schwerpunkt in Portfoliomanagement, bei. ■

Die wichtigsten Leistungen im Investment auf einen Blick

- Verkauf von Renditeliegenschaften
- Verkauf von Projekten und Bauland
- Verkauf von Betriebsliegenschaften
- Verkauf von Immobiliengesellschaften
- Suche von Renditeliegenschaften
- Begleitung und Beratung im Verkaufsprozess

Entwicklung und Verkauf von Immobilienprojekten

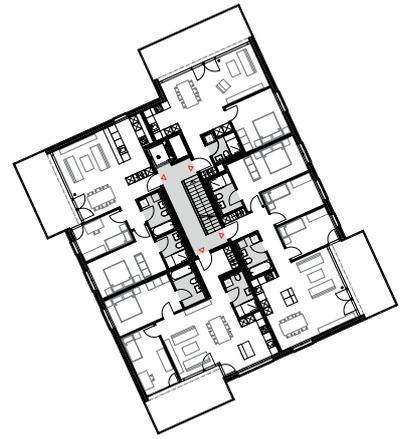
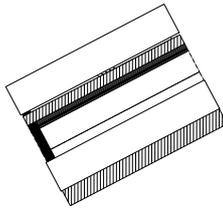
Die Markstein AG ist seit über 15 Jahren erfolgreich im Maklergeschäft tätig. Dabei hat sie sich unter anderem auf den Verkauf von Projekten spezialisiert. Ein Projektverkauf stellt bedeutend höhere Anforderungen an den Makler als der Verkauf einer Bestandesimmobilie: Einerseits gilt es, das Produkt vorab marktgängig zu entwickeln, andererseits die Immobilie – die erst auf Plan existiert – so genau zu definieren, dass die Käuferschaft letztlich auch das Produkt erhält, welches sie sich vorstellt.

Projektentwicklung aus unterschiedlicher Ausgangslage

Der Markstein AG werden Projekte in unterschiedlichen Entwicklungsstadien angetragen, um diese auf dem Investorenmarkt zu platzieren. Das kann Bauland mit einer Überbauungsstudie sein, aber auch bereits fertig entwickelte und bewilligte Projekte inklusive Totalunternehmerangebot. Zuerst gilt es immer, aufgrund der jeweiligen Makro- und Mikrolage und des lokalen Immobilienmarkts die Ziel-

gruppe der Endnutzer zu bestimmen und dafür das optimale Produkt zu definieren. Dies beschränkt sich anfänglich auf den Wohnungsmix und die Wohnungsgrößen sowie das Pricing. Im Falle von Bauland dient die Projektdefinition als Pflichtenheft für die Planer. Liegt bereits ein Projekt vor, gilt festzustellen, ob dieses der Idealvorstellung genügend nahe kommt, respektive ob das Produkt mit vertretbarem Aufwand optimiert werden kann.





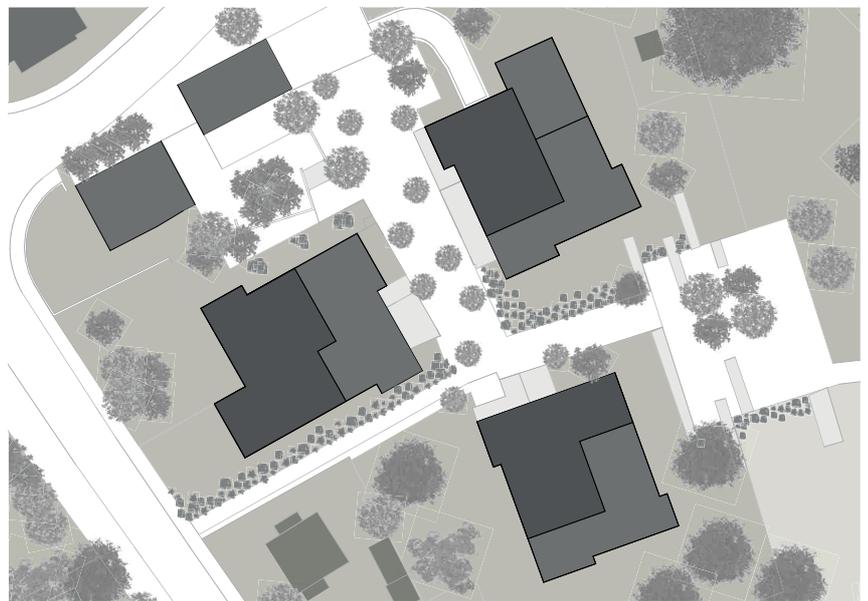
In der nachfolgenden Entwicklungsphase gilt es, in enger Zusammenarbeit mit dem Architekten die Grundrisse zu entwickeln respektive zu optimieren. Mit eingezeichneter Möblierung wird visualisiert, ob die Funktionalität im gewünschten Mass gegeben ist, ob beispielsweise genügend Verkehrsfläche zwischen Einfrontenküche und Essbereich vorhanden ist, ob in den Zimmern genügend Schrankelemente Platz finden, diese nicht in den Fensterbereich ragen und Platz für Lichtschalter lassen. Solche Forderungen erscheinen in einer frühen Projektphase oftmals als nicht stufengerecht oder kleinlich und führen daher oft zu Diskussionen. Damit werden allerdings teure Projektanpassungen zur Unzeit und Revisionsbewilligungen verhindert und Vertrauen in die Qualität des Produkts geschaffen, was später in der Erstvermietung elementar ist. In dieser entscheidenden Phase stellt sich heraus, ob das Produkt wirtschaftlich funktioniert, denn aufgrund der erzielten Flächen, Kubaturen und Qualitäten können sowohl Erträge als auch Kosten ermittelt werden.

Bei baurechtlich einfacher Ausgangslage sowie technisch wenig anspruchsvoller Konstellation und Projektgrösse kann die Entwicklungsphase wenige Wochen betragen. Wenn hingegen Wettbewerbsverfahren durchzuführen und /oder Sondernutzungspläne zu erarbeiten sind, kann dies mehrere Jahre beanspruchen.

Leider stellt sich immer wieder heraus, dass fertig entwickelte Projekte an Zielgruppen vorbei geplant wurden oder wirtschaftlich scheitern. Dieses Risiko ist in spätzzyklischen Phasen besonders hoch, wenn dem Ertragsniveau Grenzen gesetzt sind und für das Grundstück ein zu hoher Preis bezahlt wurde.

Erarbeiten der Vermarktungsunterlagen

Ist das Produkt erarbeitet und die Wirtschaftlichkeit nachgewiesen, gilt es, die Vermarktungsunterlagen aufzubereiten. Die Verkaufsdokumentation soll auf die wesentlichen Aspekte reduziert und aussagekräftig sein. Sie beinhaltet die wichtigsten Kennzahlen, Angaben zur Makro-/Mikrolage, einen Wohnungsspiegel mit Erträgen und Flächen, möblierte Pläne sowie einen Kurzbaubeschrieb und eine repräsentative Visualisierung. Bei den Flächendefinitionen herrscht zum Teil grosser Wildwuchs, dabei gibt es mit den SIA Normen 416 und D 0165 (Kennzahlen im Immobilienmanagement) Branchenstandards. Sich daran zu halten, dient der Vergleichbarkeit mit Benchmarks und reduziert das Risiko späterer Rechtsfälle, weil die effektive nicht der



Überbauung «Lindenhof», Boniswil

Die Wohnüberbauung «Lindenhof» in Boniswil wurde durch die Markstein AG im Auftrag einer Investorin entwickelt. 24 Mietwohnungen wurden an einen Endinvestor weiterverkauft,

11 Wohnungen als Stockwerkeigentums-einheiten platziert. Der Städtebau und die Architekturleistungen wurden vom Büro Husstein & Partner AG, Aarau, erbracht.



Beläge und Grünflächen

-  Hartbeläge (Asphalt, Ort beton)
-  sicherfähiger Belag, grau-beige
-  Vorplatz-Fläche, Stelplatten ausgefugt
-  Vorplatz-Fläche, Stelplatten mit begrünten Fugen
-  Kiesflächen / Naturstein-Pflasterung
-  Schotterrasen
-  Wiese
-  Rasen
-  Staudenpflanzung

Bäume und Sträucher

-  Bäume
 - in den strassenseitigen Vorplätzen: Linden (Tc)
 - Baumkappen in den innen liegenden Plätzen: Linden (Tc)
 - Baumbestand in der Mischverkehrsfläche: Zitterpappel (Pt) und Gefüllte Vogelkirsche (PaP)
 - Bäume in den Wiesen- und Staudenflächen: Buchen, Eichen, Elsbere
-  einheimische Sträucher / Rankpflanzen
-  einheimische immergrüne Sträucher
-  Akzentsträucher mit reicher Blütenpracht
-  Bestandsbäume
-  Bestandssträucher

Weiteres / Erläuterungen

-  Beleuchtung öffentlicher Weg; Kandelaber
 -  Einbauleuchte Sitzelemente
- weitere Erläuterungen, Flächennachweise und Referenzbilder:
siehe Bericht zur Umgebungsgestaltung

deklarierten Fläche entspricht. Kompakte, gut möblierbare Wohnungen mit wenig Verkehrsfläche haben es nicht nötig, durch Einrechnen von Wänden und unbeheizten Flächen künstlich vergrößert zu werden.

Vollständige und widerspruchsfreie Vermarktungsunterlagen helfen, das nötige Grundvertrauen zu etablieren, welches notwendig ist, um ein Projekt seitens Kaufinteressenten vertieft zu prüfen.

Marktbearbeitung und Vertragsgestaltung

Im Unterschied zu einer Bestandesimmobilie kann der Käufer bis zu dessen Fertigstellung Einfluss auf das Projekt nehmen und es nach seinen Wünschen anpassen, was in unterschiedlichster Ausprägung ein Bedürfnis ist. Weiter gibt es auch verschiedene Möglichkeiten der Gestaltung des rechtlichen Konstrukts: So können Land und Projekt zusammen oder separat veräußert werden; der Werkvertrag kann zwischen dem Käufer und einem TU als Drittpartei oder zwischen Käufer und Verkäufer abgeschlossen werden; ebenfalls besteht die Möglichkeit, dass ein Kaufvertrag über das schlüsselfertige Werk abgeschlossen wird, mit Eigentumsübertragung nach Fertigstellung.

Diese unterschiedlichen Konstellationen gilt es im Verlauf des Vermarktungsprozesses mit potenziellen Investoren abzustecken. Aufgrund dieser Komplexität ist ein Massensend an potenzielle Käufer nicht zielführend, nur das persönliche Gespräch bietet den Raum für das Ausloten der erwähnten Möglichkeiten. Das Credo von Markstein lautet: Wir suchen nicht nur einen Käufer, sondern in ihm einen Partner.

Fazit

Im Rahmen einer Projektentwicklung gilt es, gestalterische, technische, monetäre und rechtliche Aspekte sowie das Marktumfeld gesamthaft im Griff zu haben. Es lohnt sich, zu einem sehr frühen Zeitpunkt den Vermarktungsspezialisten beizuziehen. Bereits dann wird der Grundstein für den späteren Vermarktungserfolg und somit auch für den wirtschaftlichen Erfolg gelegt. ■

Termine

- 03|2015 Landanbindung
- 12|2015 Einreichen Baugesuch
- 04|2016 Baubewilligung mit Auflagen
- 12|2016 Rechtskraft Baubewilligung
- 01|2017 Baustart
- 09|2018 Bezug

