

Engel & Völkers Commercial

Engagement für den Erfolg des Kunden

Engel & Völkers (E&V) hat sich als international tätige Unternehmensgruppe auf das Beratungs- und Vermittlungsgeschäft für hochwertige Wohn- und Gewerbeimmobilien spezialisiert. In der Schweiz/Liechtenstein ist das Unternehmen seit zehn Jahren tätig.

In den 30 Jahren seit ihrer Gründung hat sich Engel & Völkers zu einer etablierten, starken Marke entwickelt. Dank dem weit verzweigten, ständig wachsenden Netzwerk im Gewerbe-, Wohn- und Yachtsegment hat das Unternehmen Zugang zu einem grossen Kundenkreis. Es ist heute dort, wo die Märkte sind. Die Immobilienberater von E&V Commercial sind im direkten Umfeld der grossen Unternehmen in den Bereichen Anlageimmobilien, Büro- und Handelsflächen, Gewerbe- und Industrieflächen sowie Investment tätig.

Nahe bei den Kunden

E&V Commercial ist in Deutschland, in der Schweiz/Liechtenstein, in Südafrika, im Nahen Osten sowie in weiteren europäischen Ländern aktiv. Das

Prinzip der eigentümergeführten Unternehmensgruppe sichert die stabile Entwicklung der einzelnen Franchisen, aber auch des ganzen Unternehmens. In der Schweiz ist die Firma seit bald 10 Jahren aktiv und wird heute vom Inhaber Dr. Hans Ueli Keller geführt, einem ehemaligen Geschäftsleitungsmitglied der Credit Suisse.

Beratung, Vermietung, Verkauf sowie Bewertungen zählen zu den Kernkompetenzen der mehr als 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die von Zürich aus für ihre Kunden in den verschiedenen regionalen Märkten tätig sind. Langjährige Erfahrung, ein konsequent umgesetzter Know-how-Transfer und kontinuierliche Schulungen an der unternehmenseigenen Immobilien-Akademie in Hamburg sorgen für ein profundes Wissen bei der Beurteilung

von Trends und mittelfristigen Entwicklungen.

Um den Anforderungen der regionalen Märkte noch besser gerecht zu werden, wird E&V Commercial zusammen mit lokal verankerten Partnern schon bald auch eigene Repräsentanzen in Bern und Basel eröffnen. So stehen den Kunden spezifische Ansprechpartner zur Verfügung, die mit den lokalen Besonderheiten vertraut sind, die Marktbedingungen und -entwicklungen aus nächster Nähe beobachten und Empfehlungen aus unternehmerischer Perspektive geben.

Begeehrt: klassische Renditeobjekte

Im Auftrage von Kunden kauft und verkauft E&V Commercial gewerblich genutzte Immobilien und Grundstücke. Die Spanne reicht dabei von der «grünen Wiese» über Gewerbe- oder Industriebrachen, Logistikimmobilien, Einkaufszentren, Wohnanlagen und Hotels bis hin zu klassischen Bürohäusern und einmaligen Objekten, wie etwa dem Uto-Schloss (Bild links). Letzteres konnte E&V Commercial in diesem Jahr nach einem knapp fünfmonatigen Verkaufsprozess, der mit Kundendirektansprache und einem kontrollierten Bieterverfahren straff geführt wurde, zu einem Höchstpreis einem neuen Eigentümer zuführen.

Meist startet der Verkaufsprozess mit einer qualifizierten Situations- und Potentialanalyse, welche Stärken und Schwächen sowie Risiken und Chancen einer Immobilie aufdecken soll. Als nächster Schritt wird der Kreis der Käufer bzw. Investoren festgelegt wie auch der Verkaufspreis, der im Markt angestrebt wird.

Das internationale Netzwerk der Engel & Völkers Gruppe schafft über die Grenze des eigenen Marktes hinaus Zugang zu Investoren, was für die Auftraggeber einen signifikanten Vorteil



darstellt. Kapitalintensive Immobilien und komplexe Portfolios verlangen Expertenfachwissen in jeder Phase des Verkaufs.

Als Folge der Subprime-Krise in den USA und den daraus entstandenen Konsequenzen im internationalen Immobilienumfeld verspürt E&V Commercial einen verstärkten Zustrom von solventen, langfristig orientierten Investoren, die neu oder auch vermehrt Anlagen in der Schweiz suchen.

Reger Handel mit Mehrfamilienhäusern

Der hohen Nachfrage nach Anlagen in Mehrfamilienhäusern steht in den Zentrums-lagen der attraktiven Gross- und Mittelstädte ein tieferes Angebot gegenüber. Dieses Ungleichgewicht hält die Preise nach wie vor eher hoch. Transaktionspreise zwischen dem 15- und 20fachen einer Jahresnettomiete sind deshalb nach wie vor eher die Regel als die Ausnahme. Bruttorenditen von 5 bis 6% sind folglich häufig anzutreffen.

Die Berater von E&V Commercial, die auf solche Anlageimmobilien spezialisiert sind, kennen ihre Märkte und wissen, an welchen Lagen welche Renditen zu erzielen sind. Oft kennen sie auch schon die in Frage kommenden Käufer für die anzubietenden Immobi-



Bürogebäude in Au / Wädenswil. Verkauf und Vermietung durch Engel & Völkers.

lien. Dies ist der Fall, weil sich jeder Berater auf einen klar umrissenen regionalen Markt fokussiert und in diesem auch nahezu alle relevanten Objekte kennt. Zurzeit sind allein im Stadtgebiet von Zürich sechs Makler aktiv, und auch in Zug, Luzern, Sursee und in Küssnacht im Kanton Schwyz stehen Spezialisten für Mehrfamilienhäuser zur Verfügung.

Büroleerstände erfolgreich vermieten

Durchschnittliche Leerstandsquoten von 10% im Grossraum Zürich wirken auf den ersten Blick nicht dramatisch, können aber im Einzelfall existenzbedrohend sein. Manch ein Eigentümer will sich von seinen Immobilien trennen, erhält aber im Verkauf den Leerstand nicht bezahlt und muss seine Immobilie schliesslich «unter Wert» verkaufen. In solch einem Fall stellt E&V Commercial oft zunächst eine befriedigende Vermietungssituation her, bevor dann mit einem «rentablen» Objekt ein neuer Käufer gefunden werden kann. Das Vermietungsteam richtet seine Aktivitäten zurzeit hauptsächlich auf die Räume um Zürich, Zug und Basel aus. Es bearbeitet nicht nur Suchaufträge, um geeignete Mieträume zu identifizieren, sondern kümmert sich auch um das Vermieten von Flächen.

Mangelware Einzelhandelsflächen

Die Konsumlust und die Kaufkraft der Schweizerinnen und Schweizer scheinen ungebrochen hoch und interessant.

Als Folge davon ist die Nachfrage nach guten Ladenstandorten ebenfalls immer noch stark. Das Retail-Services-Team hilft Eigentümern von Einzelhandelsflächen, für die optimale Entwicklung eines Standortes die richtigen Mieter zu finden. E&V Commercial führt zusammen mit dem bekannten Standortanalysten Wolfensberger & Partner auch Gesamtanalysen und Optimierungsstrategien für grosse Flächen durch. Dank dieser Partnerschaft sind die E&V Retail Services noch marktnäher und vertrauter mit den Anliegen der Marktteilnehmer.

Kundenerfolg im Fokus

E&V Commercial engagiert sich für den Erfolg der Kunden. Aus diesem Grund stellt das Unternehmen seine Leistungen auch nur bei Erfolg in Rechnung. Dieses erfolgsorientierte Provisionsmodell sichert dem Auftraggeber den vollen Einsatz seines Beraters. E&V Commercial setzt seine gesamte Erfahrung und Energie für die Ziele seiner Kunden ein – denn erst, wenn diese erreicht sind, hat auch E&V Commercial Erfolg. Dieses Modell hat sich bewährt und dazu beigetragen, dass Engel & Völkers mit seiner Unternehmerrgruppe heute praktisch auf der ganzen Welt vertreten ist und so lokale Marktnähe mit internationaler Kompetenz erfolgreich für die Kunden einsetzen kann.

www.engelvoelkers.ch •

Engel & Völkers Commercial

- In der Schweiz seit 1998
- 21 Mitarbeitende
- Inhaber / Geschäftsführer:
Dr. Hans Ueli Keller

Geschäftsbereiche

- Invest: Kauf / Verkauf
von Geschäftsimmobilien
- AIM: Kauf / Verkauf
von Mehrfamilienhäusern
- Promotion: Projektentwicklungen
- Büro-/Gewerbeflächen
An- und Vermietung
- Retail Services: Standortanalysen,
An- und Vermietung

Standort

Manessestrasse 170
8045 Zürich
Tel. +41 44 206 15 15
Fax +41 44 206 15 16
commercial@engelvoelkers.ch