

Engel & Völkers Commercial

Optimal vernetzt im Immobilienmarkt

Die international tätige Unternehmensgruppe Engel & Völkers (E&V) Commercial zählt zu den führenden Dienstleistungsanbietern beim Handel mit hochwertigen Gewerbe- und Wohnliegenschaften. In der Schweiz ist die ertragsstarke Immobilienfirma seit 10 Jahren aktiv.



Auf der Treppe zum Erfolg: Das Schweizer Team von Engel & Völkers Commercial.

Anlageimmobilien bilden das Kerngeschäft von E&V Commercial. In den 30 Jahren seit seiner Gründung hat sich das Unternehmen zu einer etablierten, starken Marke entwickelt. 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. Im Zentrum stehen Beratung, Vermietung, Verkauf sowie die Bewertung von Gewerbeimmobilien. Ein weit verzweigtes, beständig wachsendes Netzwerk im Gewerbe-, Wohn- und Yacht-Segment sichert dem Unternehmen den Zugang zu einem grossen Kundenkreis.

Schon früh hat es E&V Commercial verstanden, die Chancen der globalen Märkte zu nutzen. Das Unternehmen ist in Deutschland, der Schweiz, Liechtenstein, weiteren europäischen Ländern, Südafrika und im Nahen Osten

aktiv. Das Prinzip der eigentümergeführten Unternehmensgruppe sichert die stabile Entwicklung des Gesamtunternehmens wie auch der einzelnen Franchisen. In der Schweiz wird die Firma vom Inhaber Dr. Hans Ueli Keller geführt, einem ehemaligen Geschäftsleitungsmitglied der Credit Suisse.

Lokale Partner und internationale Netzwerke

Um die regionalen Eigenheiten der Märkte optimal zu berücksichtigen, arbeitet E&V Commercial eng mit lokal verankerten Partnern zusammen. Diese sind mit den jeweiligen Eigenheiten der Region bestens vertraut. Sie beobachten die Marktentwicklungen aus nächster Nähe und geben den Kunden Empfehlungen aus der unternehmerischen Perspektive heraus. Für kapitalintensive Immobilien und komplexe Portfolios wird in jeder Phase des Verkaufs Expertenfachwissen benötigt.

Neben der lokalen Vernetzung liegt ein weiterer Fokus auf den internationalen Märkten. Das starke internationale Netzwerk der Engel & Völkers-Gruppe ermöglicht dem Unternehmen den Zugang zu Investoren über die Grenzen des eigenen Marktes hinaus. Für die Auftraggeber ist das ein nicht zu unterschätzender Vorteil. Die aktuelle Wirtschaftslage hat E&V Commercial einen verstärkten Zustrom von solventen, langfristig orientierten Investoren beschert, die vermehrt wertstabile Anlagen in der Schweiz suchen.

Die optimale Immobilienlösung für jedes Bedürfnis

Beratung, Vermietung, Verkauf sowie Bewertungen zählen zu den Kernkompetenzen der 25 Mitarbeitenden, die für ihre Kunden von Zürich und Bern aus in den verschiedenen regionalen Märkten tätig sind. Langjährige Erfahrung, ein konsequent umgesetzter Know-how-Transfer und kontinuierliche Schulungen an der unternehmens-eigenen Immobilien-Akademie in Hamburg sorgen für das nötige Fachwissen bei der Beurteilung von Trends und mittelfristigen Entwicklungen.

E&V Commercial kauft und verkauft im Auftrag von Kunden gewerblich genutzte Immobilien und Grundstücke. Dazu gehören Bauland, ungenutzte Gewerbe- oder Industrieflächen sowie Logistikimmobilien genauso wie Einkaufszentren, Wohnanlagen, Hotels und klassische Bürohäuser. Der Verkaufsprozess beginnt in der Regel mit einer gründlichen Situations- und Potentialanalyse, um die Stärken und Schwächen, die Risiken und Chancen einer Immobilie aufzudecken. Im Anschluss daran werden der Kreis der Käufer bzw. der Investoren sowie der angestrebte Verkaufspreis festgelegt.

Zu den Sternstunden eines jeden Maklers gehört die Möglichkeit, ein einmaliges Objekt zu veräussern – so

etwa das legendäre Zürcher Utoschloss, das E&V Commercial im vergangenen Jahr zu einem Höchstpreis an einen neuen Eigentümer vermitteln konnte.

Mehrfamilienhäuser als begehrte Anlageobjekte

In den Zentrumsanlagen der attraktiven Gross- und Mittelstädte ist die Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern als Anlageobjekte hoch, das Angebot jedoch derzeit tief. Dieses Ungleichgewicht hält die Preise hoch – eine Situation, die durch die angespannte Wirtschaftslage noch verstärkt wird. Die Spezialisten für Anlageimmobilien von E&V Commercial kennen den Markt jedoch genau. Sie erfahren es früh, wenn geeignete Objekte verkauft werden sollen und wissen, an welchen Lagen sich welche Renditen erzielen lassen. Oft kennen sie auch bereits die potentiellen Käufer. Dies ist der Fall, weil jeder Berater einen klar umrissenen regionalen Markt beobachtet und dort die relevanten Objekte im Auge hat. Allein im Stadtgebiet von Zürich sind derzeit sechs Makler aktiv, und auch in Zug, Luzern, Sursee (LU), Küssnacht (SZ), Schaffhausen und Bern sind Spezialisten für Mehrfamilienhäuser im Einsatz.

Mit rentablen Mietobjekten zum Erfolg

Jahrelang sind die Leerstandsquoten bei den Bürogebäuden in den Schweizer Wirtschaftszentren gesunken. Die Lageverschlechterung der Schweizer Wirtschaft hat diesen Trend jäh gestoppt. Gleichzeitig haben die Bauverhaben Ende 2008 just mit der konjunk-

turellen Abkühlung einen neuen Höhepunkt erreicht. Als Folge davon hat eine Abschwächung eingesetzt, die sich vor allem auf die schlechteren Lageklassen auswirkt.

Leerstände können im Einzelfall existenzgefährdend sein. Manch ein Eigentümer will sich von einer Immobilie trennen und muss seine Liegenschaft, weil sie leer steht, schliesslich unter Wert verkaufen. In solchen Fällen stellt E&V Commercial zunächst eine befriedigende Vermietungssituation her, bevor für das nun «rentable» Objekt ein neuer Käufer gefunden werden kann. Das Vermietungsteam von E&V Commercial ist derzeit hauptsächlich in den Gebieten um Zürich, Zug und Bern aktiv. Es bearbeitet nicht nur Suchaufträge, um geeignete Mieträume zu identifizieren, sondern kümmert sich auch um das Vermieten von Büroflächen.

Die Anliegen der Marktteilnehmer kennen

Die Detailhandelsbranche steht seit Anfang Jahr an einem Wendepunkt. Das Ende des Konsumbooms wird die Flurbereinigung im Detailhandel vortreiben. Der Verkaufsflächenmarkt spürt das Problem sinkender Flächenproduktivitäten. Als Folge davon dürfte das wachsende Überangebot vor allem an schwächeren Lagen zu tendenziell sinkenden Preisen führen. Eine Ausnahme bilden die Toplagen, für die auch im laufenden Jahr mit weiter steigenden Preisen gerechnet wird.

Das Retail Services Team von E&V Commer-



Sternstunde: Der Verkauf des Prestigeobjekts Utoschloss in Zürich 2008.

cial hilft Eigentümern von Einzelhandelsflächen, für ihre Standorte die richtigen Mieter zu finden. Zusammen mit dem bekannten Standortanalysten Wolfensberger & Partner führt das Team auch Gesamtanalysen und Optimierungsstrategien für grosse Flächen durch. Dank dieser Partnerschaft sind die Retail Services von Engel & Völkers noch näher am Markt und noch besser vertraut mit den Anliegen der Marktteilnehmer.

Engagement für den Erfolg der Kunden

Das Zusammenspiel von lokaler Marktnähe und internationaler Kompetenz bestimmt den Einsatz für die Kunden. Der Kundenerfolg hat oberste Priorität. E&V Commercial stellt seine Leistungen deshalb nur bei erfolgreicher Vermittlung in Rechnung. Dieses leistungsorientierte Provisionsmodell sichert dem Auftraggeber den vollen Einsatz seines Beraters. Denn erst, wenn die Ziele seiner Kunden erreicht sind, hat auch Engel & Völkers Commercial Erfolg. Dieses Modell hat sich bewährt und dazu beigetragen, dass die Unternehmergruppe heute praktisch auf der ganzen Welt vertreten ist.

www.engelvoelkers.ch ●

Engel & Völkers Commercial

Tätig in der Schweiz seit 1998. 25 Mitarbeitende
Inhaber / Geschäftsführer: Dr. Hans Ueli Keller

Geschäftsbereiche:

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

Manessestrasse 170 · 8045 Zürich
Tel. +41 44 206 15 15 · Fax +41 44 206 15 16
zuerichcommercial@engelvoelkers.com

Bundesgasse 26 · 3011 Bern
Tel. +41 31 310 12 13 · Fax +41 31 310 12 35
berncommercial@engelvoelkers.com