

PROPERTY ONE

*ONEFOCUS
INVESTMENT
MANAGEMENT*

*VERBORGENES POTENZIAL
FÜR DEN VERKAUF AUSSCHÖPFEN*



www.propertyone.ch

Nahezu jede Liegenschaft und jedes Grundstück birgt ungenutztes Potenzial. Es lohnt sich, dieses sicht- und messbar zu machen. Mit der stringenten Ausnutzung von Bau- und Zonenordnungen sowie Markt- und Analysedaten legt Property One das Fundament für eine optimale Objektstrategie. So lässt sich der Wert von Liegenschaften vor einem Verkauf erhöhen.

Es sind die brachliegenden Reserven einer Liegenschaft, die so lange schlummern, bis der geeignete Moment kommt, etwas daraus zu machen. Gebäude, bei denen eine neue Verwendung diskutiert wird, ein Wechsel des Eigentümers oder Mieters ansteht, oder solche, die renoviert, saniert oder umgebaut werden müssen. Häuser, denen man sich wieder einmal zuwendet, weil sie Aufmerksamkeit verdient haben – auch ohne externen Anlass. Wer über ein Grundstück, eine Liegenschaft oder ein ganzes Immobilienportfolio verfügt, sollte sich periodisch Gedanken machen: Ist der Zweck noch à jour? Stimmen die Renditen? Könnte man mit Verdichtung mehr daraus machen? Gibt es ein bislang verstecktes Potenzial?

Fundierte Analysen zeigen die Möglichkeiten auf

Erst eine fundierte Potenzialanalyse zeigt auf, was mit einem Objekt möglich wäre. So lässt sich ausloten, welche Massnahmen infrage kommen, um eine Immobilie aufzuwerten oder ein Grundstück besser auszunutzen, ob beispielsweise ein Ersatzneubau eine Alternative darstellt, um einen höheren Gewinn zu realisieren. Die Potenzialanalyse beinhaltet das Wissen und die Erfahrung über sämtliche Themen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

So zeigt eine Lagebetrachtung wichtige Sichtachsen einschliesslich Besonnung auf der Parzelle, die Abstände zu benachbarten Gebäuden, die ÖV-Erschliessung inklusive Strassen, sowie Infrastruktureinrichtungen wie Schulen, Grünanlagen und Einkaufsmöglichkeiten. Die Analyse zeigt, wie sich das Quartier erneuert und wie sich Eigentümer- und Mieterstruktur sowie das Umfeld generell entwickeln.

Mittels einer baurechtlichen Analyse lassen sich die Potenziale durch Um- oder Aufzonung ausloten und denkbare Anpassungen sichtbar machen. Die Marktanalyse zeigt, wo Spielräume bei den Mietzinsen vorhanden sind und wo die Grenzen der Zahlungsbereitschaft liegen. Sie gibt Hinweise darauf, welche Immobilienprodukte an dieser Lage besonders vielversprechend sind, wie sich die Angebots- und Nachfragesituation entwickelt hat und welche gesellschaftlichen und demografischen Veränderungen zu berücksichtigen sind. Zu evaluieren sind darüber hinaus Möglichkeiten einer Nutzungsänderung oder die Transformation in Stockwerkeigentum.

Villa mit Potenzial und Landreserve



Nach erfolglosen Verkaufsversuchen einer klassischen grossbürgerlichen Villa an ruhiger, bevorzugter Wohnlage, wurde Property One mit dem Verkaufsmandat beauftragt. Die Liegenschaft mit einem grossen parkähnlichen Umschwung mit einer Fläche von rund 2800 m² war für Privatanutzer zu gross und der Analyseaufwand für Entwickler zu umfangreich. Um den Zielgruppen ein ansprechendes Angebot zu unterbreiten und die Marktfähigkeit des Objekts zu erhöhen, analysierte Property One das Potenzial der Liegenschaft. Das Konzept beinhaltete die Aufteilung der Villa auf mehrere Wohnungen und eine optimierte Bebauung am Rande des Parks. Ausschlaggebend für die relativ kurze Vermarktungszeit war das Gemeinschaftswerk der «Property One»-Spezialisten, denen es gelang, das volle Potenzial den Käufergruppen aufzuzeigen.

Die Bestandesanalyse zeigt schliesslich: Wie ist der bauliche Zustand? Wie steht es um die Statik und die Erdbensicherheit? Und: Gibt es Altlasten oder Gebäudeschadstoffe?

Expertise bei der Finanzierung

Auch bei der Finanzierung braucht es Experten. Die Spezialisten von Property One entwickeln massgeschneiderte Finanzierungslösungen, schlagen Modelle für eine Zusammenarbeit vor und organisieren in Zusammenarbeit mit Hyrock AG das bestmögliche Set-up für die Kreditaufnahme.

Die Resultate der Analysen fallen dabei so individuell aus wie die jeweiligen Objekte. Mit einer optimalen Aufteilung des Grundstücks, Anbauten, Aufstockungen oder Sanierungen des Gebäudes lässt sich Mehrwert schaffen, der auf den ersten Blick oftmals nicht erkennbar

Parzelle mit hohen Verdichtungsmöglichkeiten



An innerstädtischer Lage in einem Kantonshauptort im Schweizer Mittelland, befindet sich eine Parzelle mit komplexen nachbarschaftsrechtlichen Verhältnissen. Die neue Bau- und Zonenordnung forderte zudem eine hohe Verdichtung, war aber noch nicht rechtskräftig. Für eine erfolgreiche Vermarktung dieses Grundstücks erarbeitete Property One ein Bauungskonzept, welches den öffentlich- und privatrechtlichen Rahmenbedingungen entsprach und optimal ausnutzte. Mit einem umfassenden Investment Memorandum und Studien sprach Property One ihre Netzwerkpartner an und konnte die Parzelle erfolgreich veräussern.

ist. Dabei schöpfen die Spezialisten von Property One die baurechtlichen Rahmenbedingungen voll aus. Zu beachten sind sodann allfällige Dienstbarkeiten, die im Grundbuch vermerkt sind: Wegerechte, abweichende Abstandsregeln, Vorkaufsrechte und andere vertragliche Abmachungen.

Die geeignete Objektstrategie

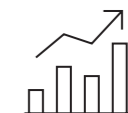
Erst das Bündeln, Analysieren und richtige Interpretieren aller relevanten Informationen erlauben es, eine schlüssige Objektstrategie zu entwerfen. Die Immobilie wandelt sich damit von einer unternutzten Anlage zu einem marktgängigen nachhaltigen Produkt, das optimierte Erträge und einen langfristigen Mehrwert verspricht. Ein wertsteigerndes Projekt, das zusammen mit der Immobilie angeboten werden kann, ermöglicht den Erlös höherer Preise am Markt und reduziert gleichzeitig den Aufwand für die Interessenten.

Die Immobilienspezialisten

Property One bringt das Wissen und die Erfahrung über sämtliche Themen der gesamten Immobilien-Wertschöpfungskette auf den Punkt zusammen – Auftraggeber profitieren weit über den blossen Verkauf hinaus vom Know-how erfahrener Immobilienspezialisten. Neben dem eigentlichen Transaktionsmanager arbeiten auch Ökonomen, Entwickler, Architekten, Finanzierungsspezialisten und Baumanager von Property One am Transaktionsmandat. Sie sorgen dank ihres fundierten Fachwissens für das Ausschöpfen des vollen Wertsteigerungspotenzials, eine erfolgreiche Platzierung Ihrer Immobilie am Markt und so für Ihren Erfolg.

Das macht den Ansatz von Property One bei Verkaufsmandaten so speziell

- Objektstrategien schaffen wertvolle Entscheidungsgrundlagen für Eigentümer.
- Die aufgezeigte Wertschöpfung fliesst direkt in das Verkaufsmandat ein.
- Unterschiedliche Disziplinen – vom Entwickler über den Architekten bis zum Transaktionsmanager – arbeiten gemeinsam an den Mandaten und liefern:
 - Analyse und Marktinterpretation
 - Strategische Machbarkeiten
 - Aufzeigen von Potenzialen und Reserven
 - Massgeschneiderte Anpassung auf die Ziele der Immobilieneigentümer
 - Neupositionierung der Liegenschaft durch Aufwertung oder Entwicklung



Fazit

Eine Transaktion mit Property One ermöglicht den Verkauf einer Liegenschaft mit Ausschöpfung ihres gesamten Potenzials.

Zögern Sie nicht, einen Termin bei unseren Spezialisten zu vereinbaren.

PROPERTY ONE

ONE PASSION

Mit nachhaltigen und innovativen Lösungen schaffen wir mehr Wert für unsere Kunden und erzeugen Begeisterung für Immobilien. Unter einem Dach vereinen wir die Kompetenzen Investition, Entwicklung, Ausführung und Vermarktung sowie Family Office Services. Entlang dieser umfassenden Wertschöpfungskette decken wir den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft ab.



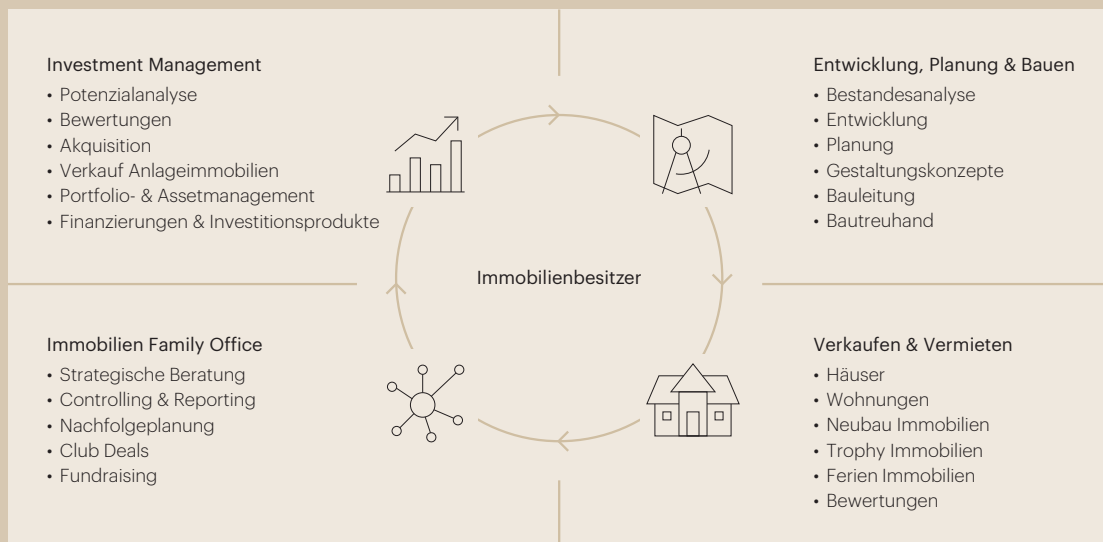
Investment Management

Der sorgfältige und nachhaltige Umgang mit Immobilienwerten setzt eine klar definierte Anlagestrategie voraus. Unser interdisziplinäres Team berät Sie nicht nur im Rahmen von Potenzialanalysen, sondern auch bei Akquisitionen und beim Verkauf von Anlageimmobilien. Das Portfolio- und Assetmanagement runden den Dienstleistungskatalog ab. Die Verknüpfung der einzelnen Disziplinen spiegelt sich in der nachhaltigen Steigerung der Rendite bei gleichzeitiger Reduktion des Portfoliorisikos wider und stellt einen messbaren Mehrwert dar.



Entwicklung, Planung & Bauen

Erfolgreiche Bauprojekte finden ihren Ursprung in der durchdachten Projektentwicklung sowie in der Projektorganisation. Hier setzen wir an und vereinen Raumplanungsaspekte mit den individuellen Bedürfnissen der Bauherrschaften. Jedes Bauprojekt erfährt eine der Situation entsprechende Projektierung und spezifische Teamzusammensetzung. Im Fokus stehen die Qualität, die Kosten und die Termine. Unser Baumanagement kombiniert geschickt die kreativen Gestaltungselemente mit den anerkannten Baunormen. Die Bautreuhandaufgaben für Projekte aller Art runden den Service vollumfänglich ab.



Immobilien Family Office

Die langfristige und strategische Beratung von Immobilieneigentümern sichert den Werterhalt des Immobilienportfolios. Dazu gehört es, die verschiedenen Anspruchsgruppen rechtzeitig zu sensibilisieren. Im Fokus stehen der langfristige Vermögenserhalt sowie die frühzeitige Koordination der Nachfolgeplanung. Controlling-Aufgaben und übersichtliche Reportingstrukturen verschaffen dabei Transparenz und zeigen Stärken und Schwächen, aber auch Chancen und Risiken auf. Gemeinsame Investitionen in Form von Club Deals bieten Investoren die Möglichkeit, ihr Investment auf mehrere Immobilienprojekte und -objekte zu streuen und damit das Risiko zu minimieren sowie die Renditen zu optimieren.



Verkaufen & Vermieten

Professionelle Vermarktung von Bestandesimmobilien erfordert einen organisierten Verkaufsablauf – gepaart mit Fachkenntnissen und intuitivem Verhandlungsgeschick erreichen wir den optimalen Verkaufserfolg. Aufgrund unseres gesamtheitlichen Verständnisses für die verschiedenen Projektphasen eines Neubauprojektes sind wir bestens positioniert, um unsere Kundschaft aktiv durch den Verkaufsprozess zu begleiten. Bei der Vermarktung von Trophy-Immobilien gehen wir besonders diskret vor und haben dank unseres einzigartigen Netzwerks Zugang zu potenziellen Käufern. Jede vermarktungsverantwortliche Person widmet sich einer limitierten Anzahl von Objekten und ist deshalb in der Lage, Ihrer Immobilie sowie den Interessenten die höchste Aufmerksamkeit zu widmen.