

PROPERTY ONE

*ONEFOCUS  
SERVICE-  
ENTWICKLUNG*

*EIN WERTGENERATOR FÜR  
GROSS UND KLEIN*



[www.propertyone.ch](http://www.propertyone.ch)

Herzstück einer jeden Immobilienentwicklung ist die Generierung von Mehrwert. Dies ist so gut wie immer möglich. Wichtig ist jedoch, die möglichen Spielfelder zu kennen und zu beherrschen, um das gesamte Wertsteigerungspotenzial einer Immobilie überhaupt erkennen und dann auch realisieren zu können. Dabei kann der Mehrwert sowohl kurzfristiger wie auch langfristiger Natur sein, je nachdem, welches Ziel der Eigentümer mit der betreffenden Liegenschaft verfolgt. Dass das Know-how und die nötigen Kompetenzen und Ressourcen dabei nicht vollumfänglich beim Eigentümer selbst liegen können, liegt auf der Hand. Die Service-Entwicklung bietet genau hier die Chance, sich als Eigentümer mit dem richtigen Partner zu verstärken.

#### Möglichkeiten gibt es viele, doch die Auswahl des richtigen Partners ist nicht einfach

Wer kennt es nicht: Zu Beginn einer Fragestellung informiert man sich hoch motiviert im Dschungel der Möglichkeiten, verliert dann aber schnell den Überblick. Aus mangelnder Markttransparenz oder Frustration entscheidet man sich dann entweder gar nicht und stellt das Vorhaben erst einmal zurück oder man entscheidet sich halbherzig für irgendetwas, das am Ende doch nicht den Erwartungen entspricht und mit dem man das Ziel verfehlt.

#### Welcher Partner ist für mich der richtige?

Die wichtigste aller Voraussetzungen ist wohl, dass der «richtige Partner» nicht nur die Fragestellung, sondern auch die Ziele und Wünsche sowie die Sorgen und Ängste des Eigentümers versteht. Denn nur dann kann die für den Eigentümer richtige Unterstützung angeboten und daraus eine für den Eigentümer stimmige Lösung erarbeitet werden. Der Eigentümer muss in seinem Partner den Spezialisten finden, der seine Interessen mit der nötigen Fachkompetenz «durch die Brille des Eigentümers» sieht und diese vertritt.

#### Entwicklungshonorar wird häufig als unnötige Zusatzkosten betrachtet

Lohnen sich die Kosten von wenigen Prozenten für einen Entwickler als Partner? «Die Architekten machen mir eine Studie umsonst.» Solche Aussagen sind leider ebenso häufig wie: «Ein guter Bekannter hat mir gesagt, dass der Unternehmer X das für Y Franken baut.»

Aber verfügt der Architekt wirklich über das nötige Fachwissen, das über seinen Beruf hinausgeht? Steht sogar ein möglicher Interessenkonflikt an? Was benötigt der Eigentümer für seine Entscheidungsfindung? Hat der Architekt auch die nötige Vermarktungserfahrung, um neben guter Architektur auch ein für den Endnutzer gutes Produkt zu erarbeiten und damit letztendlich die Vermarktbarkeit zu sichern? Weiss der «gute Bekannte» wirklich, welche Begleitkosten zusätzlich zu den herkömmlichen Erstellungskosten anfallen werden? Hat der

Unternehmer wirklich die nötigen Informationen, um einen realistischen Preis zu kalkulieren, der am Ende auch «verhebt» und für den Eigentümer eine verlässliche Zahl für seinen initialen Investitionsentscheid ist?

Wichtig ist also, sämtliche involvierten und auch die nicht sofort augenscheinlichen Themenfelder – und das sind nicht wenige – verlässlich mit Know-how-Trägern abzudecken. Mit Fachleuten, die auch das Zusammenspiel und die Abhängigkeiten untereinander beherrschen. Viele gute Einzelspieler sind dabei leider keine gute Lösung. Ein Orchester ist am Ende nur so gut wie



#### Projektbeispiel «F21+27» | ZH

- Kauf einer gewerblich genutzten Liegenschaft im Wohnquartier
- Erarbeitung eines spezifischen Entwicklungskonzepts
- Umnutzung und Repositionierung zur Wohnnutzung zur besseren Einfügung ins Wohnquartier
- Zusammenarbeit und Co-Entwicklung mit Nachbarparzelle zur Reduktion notwendiger Flächen und Nutzung positiver Synergieeffekte (z. B. gemeinsame Einstellhalle und Einfahrt, Abstandsbilder und -flächen etc.)
- Durchführung eines Ideenwettbewerbs zum Erhalt verschiedener Architekturideen sowie zur Schaffung einer Konkurrenzsituation für die Flächenmaximierung (Steigerung um 13.5%, d. h. 244 m<sup>2</sup> verkaufbare Fläche)
- Weiterführende Produktoptimierung im Zusammenspiel mit Vermarktung und Baumanagement hinsichtlich Bau- und Verkaufbarkeit
- Projektvolumen Ersatzneubau: 18 Wohneinheiten



#### Projektbeispiel «UB39» | ZH

- Kauf einer gemischt genutzten Liegenschaft mit Ausnutzungsreserven
- Erarbeitung eines spezifischen Entwicklungskonzepts
- Umnutzung zu reiner Wohnnutzung
- Einsatz eines externen Architektenteams zur Performancesteigerung in der bestehenden Planung (erneute Flächensteigerung von 1'270 m<sup>2</sup> auf 1'339 m<sup>2</sup> Bruttowohnfläche)
- Erarbeitung von Flächen- und Produktoptimierungen im Zusammenspiel mit Vermarktung und Baumanagement hinsichtlich Bau- und Verkaufbarkeit
- Erreichung einer Ausnutzungssteigerung der Parzelle um Faktor 8.8 gegenüber Bestandsbebauung
- Projektvolumen Ersatzneubau: 12 Wohneinheiten

sein Dirigent. Nur im Zusammenspiel wird aus einem Klangteppich gut beherrschter Einzelinstrumente Musik, die einen fesselt. Erst wenn alle Themenfelder und ihre Zusammenhänge bestmöglich koordiniert werden, können verlässliche Investitions-Cases erarbeitet werden. Diese können so unterschiedlich sein, wie die Fantasie reicht. Entscheidungen über Anbauten, Umbauten oder Ersatzneubauten, über Sanierungen oder Massnahmen zur Stabilisierung der Nutzerstruktur bis hin zu Produktwechseln und Repositionierungen von Liegenschaften können dabei genauso entscheidend sein wie die richtige Finanzierungsstruktur, die immer zum ganz persönlichen Risikoprofil des Eigentümers passen muss. Das häufig als unnötige Zusatzkosten betrachtete Honorar des richtigen Entwicklungspartners wird dann vernachlässigbar klein, wenn man es mit einer langfristig maximierten Wertsteigerung vergleicht.

#### Entwicklung ist etwas für Professionelle – Aber ist Service-Entwicklung auch für Private ein Thema?

Wir sagen: Ja. Denn in vielen Liegenschaften schlummern Möglichkeiten, Ausnutzungspotenziale zu realisieren, die Rendite zu steigern, Flächen zu höheren Mietzinsen oder stabiler zu vermieten, um den Liegenschaftswert gegebenenfalls auch ohne Renditesteigerung als Anlage oder auch für einen späteren Wiederverkauf zu steigern. Insbesondere für Privatpersonen sind die effektiven Erfolge jeder einzelnen Liegenschaft häufig wichtiger, als es eine «Problemliegenschaft» für einen Grossanleger ist, die im Gesamtportfolio untergeht und dessen Rendite kaum merklich beeinflusst. Der Mehrwert einer guten Projektentwicklung ist letztendlich für jeden interessant.

#### Welches Know-how steckt in einer guten Entwicklung?

Ein guter Entwickler involviert sämtliches Know-how bereits von Beginn an in seine Arbeit. Vermarktungs-Know-how ist für die Produktdefinition ebenso wichtig wie ökonomische Kenntnisse, um die Wirtschaftlichkeit des Projekts von Beginn an einschätzen und richtig lenken zu können. Kundige Entwickler bringen ihr Ausführungs- und Baumanagement-Know-how bereits parallel zur Planung ein, um sämtliche Einflüsse auf die spätere Realisierung und die sich daraus verändernden Kosten steuern zu können. Das Finanzierungs-Know-how legt von Beginn an die richtigen Grundlagen, um die Investmentziele der Eigentümerschaft auf einen maximalen Gewinn oder die Optimierung des Gewinns im Vergleich zum investierten Kapital («Return on Equity») zu optimieren. Eine gute Cashflow-Planung steuert zudem den möglichst geringen Kapitaleinsatz zur jeweils richtigen Zeit und gibt damit die nötige Sicherheit in der eigenen Finanzplanung.

#### Wie lange begleitet mich der Entwickler?

Sinnvollerweise ist der Entwickler ab der ersten Minute bis zur Fertigstellung der Ansprechpartner für den Eigentümer. Mindestens bis und mit Baubewilligung ist er auch operativ im Lead, sodass die entscheidenden Fäden im richtigen Verhältnis zwischen den Spezialisten zusammengehalten werden und der avisierte Entwicklungserfolg erreicht wird. Ab der Rechtskraft der Baubewilligung kann er dann als Bauherrenvertreter in eine übergeordnete Steuerungs- und Schnittstellenrolle übergehen. Die Gesamtverantwortung sollte bis zum Schluss in seinen Händen liegen, sodass der Projekterfolg für den Eigentümer verlässlich und ohne Unterbrüche gemanagt wird.

## ONE PASSION

Property One erbringt Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Immobilien. Mit nachhaltigen und innovativen Lösungen schafft Property One mehr Wert für ihre Kunden und erzeugt Begeisterung für Immobilien. An den drei Standorten Zürich, Zug und Ascona vereint das Unternehmen unter einem Dach die Kompetenzen Investition, Finanzierung, Entwicklung, Ausführung und Vermarktung sowie Immobilien Family Office. Entlang dieser umfassenden Wertschöpfungskette deckt Property One den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft ab.



Das Unternehmen besteht aus einem interdisziplinären Team und deckt alle Bereiche intern ab, die einen zeit- und kosteneffizienten und damit erfolgreichen Projektverlauf garantieren. Property One bietet interessierten Investoren und potenziellen Kreditnehmern den Zugang zu nachrangigen Finanzierungen. Sie bildet sowohl bei privaten Auftraggebern als auch bei professionellen Investoren das Zentrum der Planung, Koordination und Organisation für alle am

Projekt beteiligten Akteure. Property One verfolgt die Marktentwicklung permanent und stellt zum geeigneten Zeitpunkt den Kontakt zu den verschiedenen Dienstleistungserbringern her. Der Immobiliendienstleister arrangiert Finanzierungen, koordiniert die Entwicklung und Planung, begleitet die Bauphasen, sichert Qualitätsstandards, kümmert sich um die Vermarktung und strukturiert individuell abgestimmte Beteiligungsmodelle.

PROPERTY ONE  
Finance

finance.propertyone.ch

Property One – Ihre Expertin für Private Real Estate Debt.