

Passe- par- tout

Eine Kundeninformation
der Wirz Tanner Immobilien AG

Nr. 14 | 2006

In eigener Sache

Liebe Leserin, lieber Leser

Wie es die regelmässig erscheinende Übersicht auf Seite zwei des «Passepartout» veranschaulicht, beruhen unsere vielfältigen Dienstleistungen rund um Immobilien auf den drei Säulen Bewirtschaftung, Treuhand und Marketing.

Verschiedentlich haben in letzter Zeit Kunden und Geschäftsfreunde das Anliegen an uns herangetragen, speziell das Immobilien-Marketing etwas näher zu beleuchten. Ein Wunsch, dem wir mit der vorliegenden Ausgabe sehr gerne – wenn auch aus Platzgründen unmöglich erschöpfend – nachkommen. Umso mehr, als diese anspruchsvolle Disziplin in der heutigen Zeit stark an Bedeutung gewinnt.

Auf Seite drei finden Sie deshalb für einmal nicht wie gewohnt ein Porträt eines unserer Partnerunternehmen. Sondern wir vermitteln Ihnen hier einen kompakten Einblick in ein faszinierendes Tätigkeitsfeld, mit dem wir durch und durch vertraut sind. Wir freuen uns, wenn wir mit diesem Beitrag auch Ihr Interesse finden und wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

Hans Wirz, Ruedi Tanner und das Team der Wirz Tanner Immobilien AG



Immobilien-Marketing

Wie beim Marketing generell geht es beim Immobilien-Marketing im Besonderen darum, herausragende Marktleistungen klar zu positionieren, um sich von Mitbewerbern abzuheben. Je eher in dieser kapitalintensiven Sparte ein professioneller Marketingeinsatz erfolgt, desto rascher und sicherer gelangt man zum Ziel.



Bei bestehenden Liegenschaften, Grossüberbauungen wie auch bei der Projektierung und Entwicklung von neuen Objekten stehen drei wirtschaftliche Erfolgsfaktoren im Brennpunkt des Interesses: Erstens die optimale Vermarktung – sei es für die Vermietung oder den Verkauf, zweitens eine angemessene Rendite und drittens der langfristige Werterhalt. Für das Immobilien-Marketing heisst dies: Damit sich mit einer Liegenschaft nachhaltige Erträge und bedeutender Mehrwert generieren lassen, ist eine zielgerichtete, orchestrierte Planung und Umsetzung von geeigneten Massnahmen erforderlich.

Eine erfolgreiche Tätigkeit auf diesem anspruchsvollen Gebiet bedingt ein grosses einschlägiges Fachwissen in allen

Teilbereichen – von der administrativen Abwicklung inkl. Finanzierung über die Organisation und Planung bis zur Promotion und Kommerzialisierung. Nebst dieser hohen personellen Kompetenz können wir privaten, geschäftlichen und institutionellen Immobilienbesitzern, Bauherrschaften und Investoren auch eine perfekt ausgebaute spezifische Infrastruktur auf modernstem technischem Stand zur Verfügung stellen.

Aufbauend auf diesen Ressourcen und ergänzt durch unser enges persönliches Beziehungsnetz, schaffen wir optimale Voraussetzungen, damit sich Liegenschaften aller Art und jeder Grösse – im Wohnbereich wie für gewerbliche Zwecke – auf dem Markt erfolgreich behaupten.

Ihre Liegenschaft in besten Händen

- | | |
|---|--|
| → Qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit langjähriger Erfahrung | → Kompetente, individuelle Beratung und Betreuung |
| → Moderne Infrastruktur | → Effiziente Bearbeitung Ihrer Aufträge |
| → Individuelle, periodisch überprüfte Zielvereinbarungen | → Kontinuierliche, erfolgsorientierte Zusammenarbeit |
| → SQS Zertifiziertes Management-System | → Qualitätsleistungen – heute und morgen |

Bewirtschaftung

- | | |
|---|--|
| → Vermietung | → Keine Sorgen auf der Einnahmenseite |
| → Mietzinsgestaltung | |
| → Mietzinsinkasso | |
| → Ordentlicher Unterhalt | → Sichere Werterhaltung Ihrer Anlagen |
| → Ausserordentlicher Unterhalt | |
| → Erkennen von Schwachstellen | |
| → Überprüfen der Marktfähigkeit | → Marktgerechte Ausrichtung Ihrer Liegenschaft |
| → Überwachen der gesetzlichen und politischen Rahmenbedingungen | → Weder Aufwand noch Probleme mit Paragraphen |

Marketing

- | | |
|--|---|
| → Vermarktungsstrategien und -konzepte | → Mit genauer Kenntnis der Marktlage und zielsicherem Vorgehen zum Erfolg |
| → Projektmanagement, inkl. Verkaufsdokumentationen, Koordination mit Interessenten, administrative Abwicklung, Organisation und Planung von Verwaltung/Bewirtschaftung | → Umfassende Leistungen aus einer Hand |
| → Enges Beziehungsnetz | → Optimale Chancen für einen erfolgreichen Vertragsabschluss |
| → Aktiv betreute Verkaufsplattform mit Internetpräsenz und Auftritt an Berner Eigenheimmesse | |

Treuhand

- | | |
|--|--|
| → Buchführung | → Übersichtliche und aussagekräftige Zahlen |
| → Budgetierung | → Realistische Vorgaben für zuverlässige Planung |
| → Betreuung von Hypothekar-Portefeuilles | → Marktgerechte Konditionen |
| → Finanzierungsevaluationen und Steueranalysen | → In Zusammenarbeit mit Partnern Ihrer Wahl
→ Realisierung aller fiskalen Abzugsmöglichkeiten |
| → Geschäftsführungen | → Professioneller Full-Service |
| → Kaufmännische Planungs- und Baubegleitung | → Entlastung in allen administrativen Belangen |
| → Bewertungen, Expertisen, Beratungen aller Art | → Verlässliche Grundlagen für richtige Entscheide |
| → Verkehrswertschätzungen | → Fundierte Informationen für Kauf oder Verkauf |
| → Begründung und Verwaltung von Stockwerk- und Miteigentum | → Zeitgemässe, transparente Lösungen |

Mehrwert für Immobilien



Über alle Phasen des Lebenszyklus' einer Liegenschaft, von der Entwicklung und Planung über die Finanzierung, Vermarktung und Realisierung bis zur Nutzung und Bewirtschaftung, kann die Qualität einer Immobilie – und damit ihr Wert – mit konsequentem Marketing erheblich gesteigert werden.

Jede Liegenschaft hat ihr eigenes, ganz individuelles Profil. Allgemein gültige Rezepte gibt es deshalb auch im Immobilien-Marketing nicht. Höchstens dieses: Nur eine genaue Kenntnis der Marktlage und ein zielsicheres Vorgehen führen zum Erfolg.

Das Marketing in der Projektentwicklung
Hier gilt es, schon sehr früh die Interessen und Bedürfnisse der späteren Nutzer möglichst präzise vorausszusehen und zu berücksichtigen. Nur so kann letztlich für eine Immobilie substantieller Mehrwert geschaffen werden. Am Anfang des Entwicklungsprozesses stehen eine

objektive Standort- und Projektbeurteilung sowie realistische Machbarkeits- und Potenzialanalysen. In der Projektierungsphase sind sodann der Zielgruppensegmentierung und der Positionierung gegenüber anderen Angeboten auf dem Markt grösste Bedeutung beizumessen. Im Weiteren ist eine angemessene Preis- und Produktgestaltung für den Erfolg entscheidend. Dabei sind neben wirtschaftlichen und marketingbezogenen Überlegungen auch architektonische und technische Aspekte einzubeziehen. Und nicht zu vergessen die Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit: Oft kann hier mit geeigneten Massnahmen ein Objekt schon vor Baubeginn verkauft oder vermietet werden, wodurch sich nicht nur Kosten senken und Risiken vermindern, sondern auch Erträge früher realisieren lassen.

Das Marketing in der Vermarktung

Auch bei der Vermarktung von bestehenden oder neuen Immobilien sind abge-

stimmte Strategien und tragfähige Konzepte unerlässlich. Oft werden zuerst in einer so genannten SWOT-Analyse Stärken und Schwächen, Chancen und Gefahren eines Objekts ermittelt. Anschliessend ist die Zielgruppe zu bestimmen (Segmentierung), die Preis- und Produktgestaltung auszuarbeiten und die Positionierung im Konkurrenzumfeld vorzunehmen. Und schliesslich sind Erfolg versprechende Kommunikations- und Akquisitionsinstrumente zu entwickeln und deren koordinierter Einsatz zu steuern. Das Spektrum der Möglichkeiten – vom klassischen Inserat und der gedruckten Dokumentation über PR und Direktmarketing bis zu den modernsten elektronischen Medien – ist hier sehr breit. Neben grosser Erfahrung ist auch in diesem Bereich eine professionelle Handschrift unabdingbar.

Interview mit Ruedi Tanner

Geschäftsleitung, Promotion, Verkauf, Schätzungen



Wenn wir von Marketing sprechen – wie hebt sich die Wirz Tanner Immobilien AG selber von der Konkurrenz ab?

Ein zentraler Punkt ist sicher der, dass wir nicht einfach nur Vermittler von bestehenden Liegenschaften – von Occasionen – sind, sondern darüber hinaus auch eine aktive Promotion und Vermarktung von Neubauten und -überbauungen betreiben. Bis hin zur umfassenden Projektentwicklung von A bis Z. Auf diesem Gebiet verfügen wir über sehr breite Erfahrung.

Wie machen Sie potenzielle Interessenten auf Ihre Angebote und Projekte aufmerksam?

Ein wichtiges Instrument ist unsere permanent aktualisierte eigene Website www.wirtanner.ch. Hier präsentieren wir die Objekte, in die wir involviert sind, detailliert in Wort und Bild, von Fall zu Fall mit Links zu individuellen Internetauftritten. Dazu sind wir selbstverständlich auch mit den bedeutendsten elektronischen Immobilienportalen vernetzt.

Der persönliche Kontakt ist doch sicher auch sehr wichtig?

Natürlich. Und wir schätzen uns glück-

lich, dass wir dafür über eine hervorragende Infrastruktur verfügen. In unseren erweiterten Räumlichkeiten am Geschäftssitz in der City West – mit grossem Schaufenster – haben wir optimale Möglichkeiten, um Objekte grosszügig in Modellen, auf Plänen und mit elektronischen Mitteln vorzustellen.

Dazu haben wir in der neuen Überbauung Marktplatz Muri Multen gut einen attraktiven Immobilien-Shop eingerichtet. Auch wenn dieser in der Regel nur während einer Stunde pro Tag personell besetzt ist, können wir hier jederzeit im Schaufenster Videopräsentationen abspielen und im witterungsgeschützten Zugangsbereich Dokumentationsmaterial auflegen.

Können Sie all diese verschiedenen Kontaktmöglichkeiten in Zahlen fassen?

Von der Printwerbung einmal ganz ab-

gesehen, registrieren wir alles in allem bis zu 1000 Interessentinnen und Interessenten, die sich täglich gezielt via die verschiedenen Kanäle über unsere Angebote informieren.

Weit über 10'000 Besucherinnen und Besucher mit meist ganz aktuellem Bedarf verzeichnet auch die Eigenheim- und Immobilien-Messe Bern, an der wir jedes Jahr im Frühling mit einem zugkräftigen Stand vertreten sind.



Zertifiziertes Management-System
ISO 9001:2000
Reg. Nr. 14233

Mitglied SVIT

Wirz Tanner Immobilien AG

Laupenstrasse 17

City West

Postfach 8875

3001 Bern

Telefon 031 385 19 19

Telefax 031 385 19 29

E-Mail info@wirtanner.ch

www.wirtanner.ch

wirz=tanner

Bewirtschaftung

Marketing

Treuhand