

Passe- par- tout

Eine Kundeninformation
der Wirz Tanner Immobilien AG

Nr. 17 | 2007

Der sichere Weg

Liebe Leserin, lieber Leser

Die Entwicklung auf den Finanzmärkten ist heute durch grössere Schwankungen geprägt. Angesichts dieser Volatilität richtet sich der Fokus von Pensionskassen und anderen institutionellen Anlegern vermehrt auch auf Immobilien als sichere und inflationsgeschützte Anlagen.

Die Suche nach erstklassigen Objekten mit guten Erfolgsaussichten bezüglich Rendite, Wert und Ertrag setzt umfassende Marktkenntnisse und Kompetenzen voraus. Gleiches gilt für die Devestition von Liegenschaften, die nicht (mehr) der Anlagestrategie entsprechen. Eine nachhaltige Bewirtschaftung erfordert ebenfalls grosses spezifisches Fachwissen und einen nicht zu unterschätzenden Aufwand. Mehr und mehr lagern deshalb institutionelle Anleger diese Aufgaben an ein externes Immobilienmanagement aus.

Wir freuen uns, Ihnen mit diesem Passepartout einen Einblick in die Dienst- und Beratungsleistungen unseres neu gebildeten «Kompetenzzentrums Institutionelle Kunden» geben zu dürfen.

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



Für institutionelle Anleger

Mit einem optimalen Anteil an Immobilien können institutionelle Investoren wie Pensionskassen die Performance ihres Portfolios steigern und gleichzeitig Risiken minimieren. Dazu ist ein umfassendes interdisziplinäres Fachwissen erforderlich. Kleinere und mittlere Institutionen setzen deshalb mit Vorteil auf ein professionelles externes Immobilienmanagement.



Die Anlagepolitik von Pensionskassen wird durch Faktoren wie gesetzliche Vorschriften, hohe Mindestverzinsung und gleichzeitigen Performance-Druck mitbestimmt. Sicherheit und Ertrag – das sind auf kürzestem Nenner die Zielvorgaben der Verordnung über die berufliche Vorsorge BVV 2. Wie diese Ziele verfolgt werden, ist von Institution zu Institution verschieden. Unbestritten ist die Tatsache, dass Investitionen in Immobilien beiden Kriterien gerecht werden können.

Dabei setzt sich in den Anlageüberlegungen vieler Pensionskassen zunehmend das Bewusstsein durch, dass ein professionelles Management und eine konsequente Bewirtschaftung unabdingbar sind, um Immobilienwerte und -erträge sukzessive und nachhaltig zu steigern.

Aktive Steuerung statt passiver Verwaltung heisst für sie das Motto. Dabei ist neben tiefen Marktkenntnissen auch eine genaue Analyse der wirtschaftlichen und immobilien-spezifischen Rahmenbedingungen notwendig, um die Qualität der Entscheidungen abzusichern.

Der breit gefächerte Aufgabenkreis kann von vielen kleineren und mittleren Institutionen kaum mehr intern bewältigt werden. Die Nachfrage nach einem individuellen Service und ganzheitlicher Betreuung durch externe Spezialisten steigt. Mit seinem modularen Leistungsangebot ist unser Kompetenzzentrum Institutionelle Kunden bereit, die Bedürfnisse von institutionellen Anlegern mit massgeschneiderten Lösungen zu erfüllen.

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 |
| → Gesamtheitliche Portfolio-Bewirtschaftung für institutionelle Kunden | → Entlastung für Geschäftsführung und Stiftungsrat/Verwaltungsrat |

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 |

Professionelles Immobilienmanagement schafft Mehrwert

Mehr und mehr konzentrieren sich Pensionskassen im Immobilienmanagement auf ihren Kernauftrag, d.h. auf die primären Aufgaben der Führung und Strategieentwicklung. Mehrwert generieren sie, indem sie für zeit- und personalintensive Arbeiten einen kompetenten externen Partner beziehen, der auch das nötige spezifische Know-how einbringt.

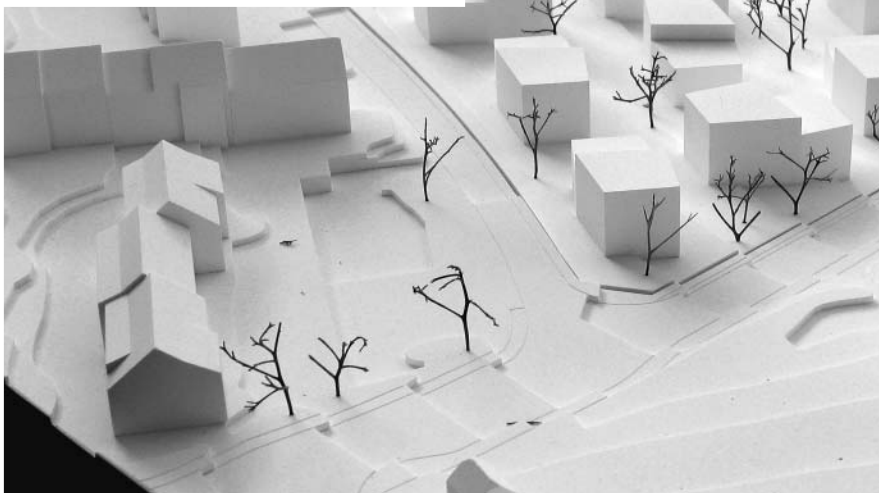
Die Leistungen unseres Kompetenzzentrums Institutionelle Kunden sind genau auf die Anforderungen von Pensionskassen und anderen institutionellen Anlegern ausgerichtet. Und diese können sehr unterschiedlich sein. Denn jede Institution hat ihren eigenen Background, ihr spezielles regulatorisches Umfeld, ihre individuellen Ertragsziele und ihren spezifischen Servicebedarf.

Immobilienuche

Aktive Suche nach geeigneten, den Anlagerichtlinien entsprechenden Liegenschaften in Presse und Internet, durch persönliche Kontakte innerhalb unseres Beziehungsnetzes und gegebenenfalls durch eigene Insertionen. Detaillierte Prüfung von Angeboten hinsichtlich Lage, Wert, Nachhaltigkeit der Rendite, Bauzustand, Vermietbarkeit, Miet- und Dienstbarkeitsverträgen. Ausarbeitung

Eigentümerversretung

Vertretung der Institution gegenüber Dritten. Konsolidierung und Weiterleitung des Quartalsreportings. Begleitung bei Mieterstreitigkeiten vor Mietamt oder Gericht. Budgetplanung. Regelmässige Besuche aller Liegenschaften. Kontrolle und Vorbereitung von Mietzinsanpassungen. Bautreuhand und Baubegleitung bei Sanierungen, inkl. Führung und Abschluss der Baubuchhaltung, Ko-



sten- und Garantieüberwachung. Unterstützung bei der Strategieentwicklung für einzelne Liegenschaften, allenfalls Vorbereitung von Anträgen zur Deinvestition oder Sanierung, mit allen nötigen Berechnungen. Detailprüfung und jährliche Konsolidierung der Buchhaltungen.

Modular und vernetzt

Unser umfassendes Beratungs- und Dienstleistungsangebot ist in einzelne Module gegliedert, die ganz nach Bedarf kombiniert werden können. Damit lässt sich der Leistungsumfang gezielt steuern. Ob Teilleistung oder ganzheitlicher Service – in jedem Fall garantieren wir eine effiziente, transparente und erfolgsorientierte Unterstützung. Im Wesentlichen beinhalten die Module die folgenden Tätigkeiten:

von Kaufanträgen und Präsentation ausgewählter Objekte vor der Anlage- bzw. Immobilienkommission und dem Stiftungsrat. Begleitung der Verurkundung von der Regelung der Zahlungsmodalitäten über die Beauftragung des zuständigen Notars bis zur Überprüfung von Kaufvertrag und anderen Verurkundungen. Übernahme der Verwaltung und Bewirtschaftung, bzw. Beauftragung von Drittverwaltungen ausserhalb unseres eigenen Wirkungskreises.

Die Lösung nach Mass

Diese Kurzaufzählung ist nicht abschliessend. Im Einzelfall empfiehlt sich ein unverbindliches Gespräch, bei dem der individuelle Leistungsbedarf im Detail abgesteckt werden kann.

Interview mit Daniel Sukara

Liegenschaftsverwalter mit eidg. Fachausweis
eidg. dipl. Immobilienreuhänder



Herr Sukara, was ist aus Ihrer Sicht als Leiter des Kompetenzzentrums Institutionelle Kunden der wichtigste Vorteil einer Zusammenarbeit mit WT1?

Eine Pensionskasse oder ein anderer institutioneller Anleger kann bei uns sämtliche Aufgaben im Zusammenhang mit Immobilien unter einem Dach abwickeln lassen – über den gesamten Lebenszyklus von Liegenschaften. Und zwar absolut professionell, effizient und höchst transparent. Damit wird einerseits eine «unité de doctrine» gewährleistet, die sicherstellt, dass die individuelle Anlagestrategie und die Richtlinien des Kunden jederzeit zu hundert Prozent eingehalten werden. Und andererseits ist damit für den Auftraggeber auch eine nicht zu unterschätzende Kostenersparnis verbunden.

Was heisst das konkret?

Sämtliche Dienstleistungen erbringen wir mit einem bestens eingespielten, spezifisch ausgebildeten Team, das über alle erforderlichen Fachkompetenzen und Instrumente sowie über ein ausgezeichnetes Beziehungsnetz verfügt. Deshalb können unsere Auftraggeber ihre Ressourcen voll auf ihr eigentliches Kerngeschäft fokussieren. Durch die Entlastung von Arbeiten, die nicht dazu gehören, sind sowohl beim personellen wie auch beim allgemeinen administrativen Aufwand erhebliche Einsparungen möglich. Gerade für Pensionskassen ist das ein wesentlicher Punkt. Denn im Interesse ihrer versicherten Mitglieder sind sie gefordert, ihre Organisation möglichst schlank zu halten.

Und in qualitativer Hinsicht?

Das Immobiliengeschäft ist äusserst komplex geworden. Erstklassige Liegenschaften mit entsprechenden Ertrags- und Renditeaussichten – seien es nun Wohn- oder Geschäftshäuser oder gemischt genutzte Objekte – sind heute sehr begehrt. Da ist es natürlich von grossem Vorteil, wenn man sich wie wir täglich hautnah in diesem Markt bewegt. Für unsere Kunden ist es auch wichtig, dass wir Fragen oder Probleme rund um eine Immobilie aus fachmännischer und doch neutraler Warte betrachten. So ist es zum Beispiel aus strategischer Sicht ein ziemlicher Unterschied, ob es sinnvoller wäre, eine Liegenschaft zu sanieren oder nur punktuell zu reparieren, oder ob vielleicht ein Verkauf oder gar ein Abriss und Neubau die beste Lösung wäre. Auch für solche Entscheidungen können wir mit qualifizierten Berechnungen alle relevanten Grundlagen liefern. Und selbstverständlich vertreten wir unsere Empfehlungen jederzeit auch vor dem Stiftungsrat oder anderen Entscheidungsgremien.

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@wirztanner.ch
www.wirztanner.ch

wirz=tanner

**Bewirtschaftung
Marketing
Treuhand**