

AG für Immobilienkompetenz



markstein

Projektentwicklung Portfoliooptimierung

10. Lunchgespräch KUB

Markstein AG
Stadtturmstrasse 10
Postfach, 5401 Baden
Telefon +41 (0) 56 203 10 50
Telefax +41 (0) 56 221 62 72
www.markstein.ch
baden@markstein.ch



Unsere Unternehmung



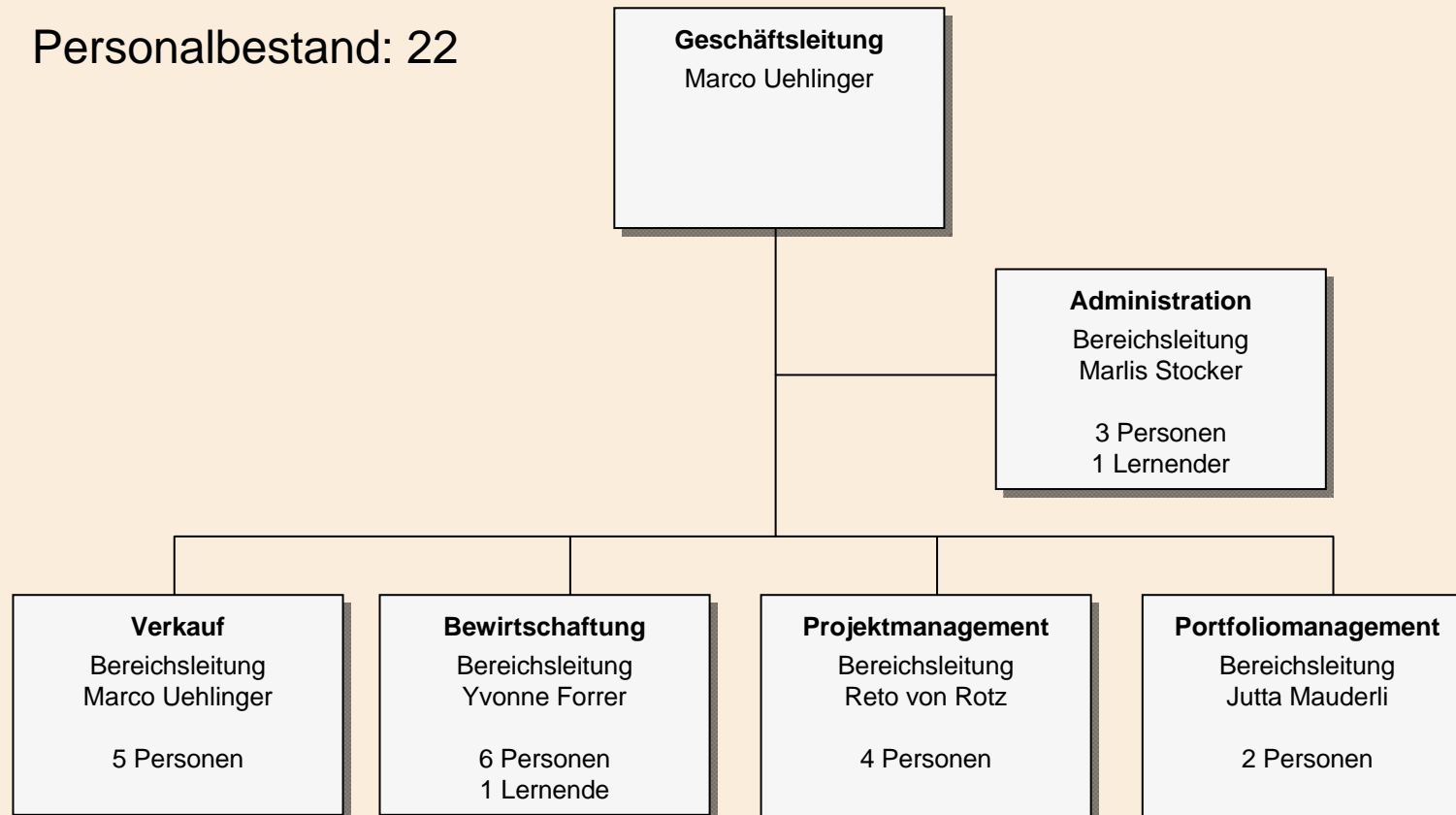
Gründungsjahr:	2002
Zweck:	Neutrale Dienstleistungsgesellschaft im Immobilienbereich
Standorte:	Baden & Zürich
Geschäftsleitung AG:	Marco Uehlinger, Jutta Mauderli, Reto von Rotz, Yvonne Forrer
Geschäftsleitung ZH:	Markus Belser

Unsere Organisation (Stand: November 2009)

Standort Baden



Personalbestand: 22



Unsere vier Bereiche

Die Kompetenzen der Bereiche

Verkauf

Tätigkeitsgebiet

- Eigenheime
Region Baden
- Anlageobjekte
Deutschschweiz

Dienstleistungen

- Verkauf
- Kauf
- Erstvermietung
- Beratung

Bewirt- schaftung

Tätigkeitsgebiet

- Region Baden und
Brugg

Dienstleistungen

- Bewirtschaftung
von Mietliegen-
schaften
- Bewirtschaftung von
Stockwerkeigentum
- Vermietung

Projekt- management

Tätigkeitsgebiet

- Deutschschweiz

Dienstleistungen

- Bauherrenvertretung
- Immobilienstrategie
- Projektentwicklung
- Gesamtheitliche
Beratung
- Due Dilligence
- Projekt- und
Standortbeurteilung
- Marktanalysen
- Immobilienbewertung

Portfolio- management

Tätigkeitsgebiet

- Deutschschweiz

Dienstleistungen

- Führen von Immo-
biliengesellschaften
- Führen von Immo-
bilienportfolios

Projektentwicklung

- Firma xy **erwirbt / besitzt** eine **Industriebrache / eine W3-Parzelle**, **entwickelt** (lässt) und **erstellt** (lässt) darauf **ein Einkaufszentrum / ein MFH**, **betreibt** (lässt) und/oder **verkauft**
- Begrifflichkeit: Was versteht man unter „Projektentwicklung“?
 - Nach Phase (von ... bis ...)
 - Nach Tätigkeit (Idee vs. Umsetzung)
 - Monetär (Wertschöpfung / Risiko)
- Nachfolgendes Fallbeispiel beantwortet diese Fragen nicht.
 - Fokus auf strategische Phase
 - Aufzeigen der Komplexität

Ausgangslage

Fallbeispiel



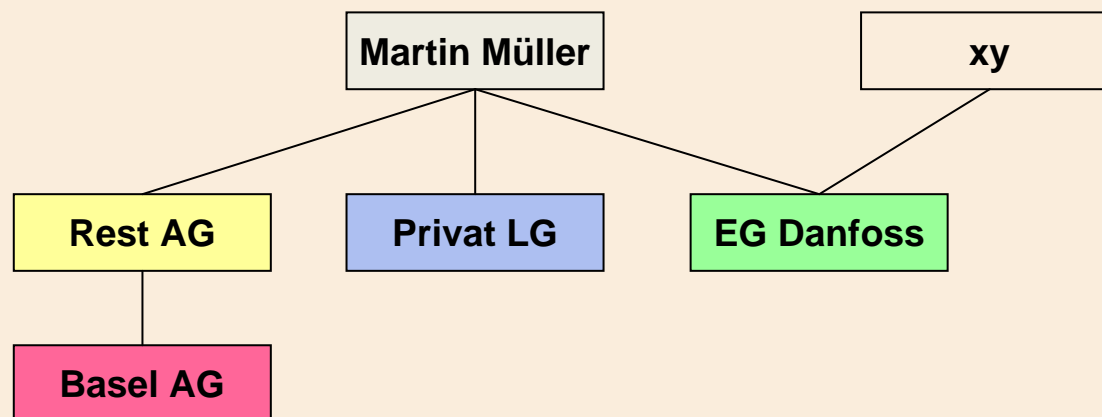
- Martin Müller* verkauft im Rahmen einer Nachfolgelösung seinen Produktionsbetrieb.
- Die Käuferin übernimmt die Belegschaft sowie die Betriebsliegenschaften.
- Die nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften werden nicht verkauft, sondern verbleiben zusammengefasst in einer Immobiliengesellschaft (RESTAG*), welche weiterhin zu 100% Martin Müller gehört.
- 85% dieser Liegenschaften bestehen aus unbebautem (Bau)Land, die restlichen 15% sind Bestandesliegenschaften mit bescheidenen Mietertrag.

* Alle Namen wurden geändert.

Ausgangslage

Fallbeispiel

- Die Basel AG ist eine 100%-Tochtergesellschaft der RESTAG und somit im Besitz von Martin Müller.
- Martin Müller ist zu 50% an der Erbengemeinschaft Danfoss beteiligt. Diese besitzt ebenfalls diverse Immobilien.
- Martin Müller besitzt ausserdem Privatliegenschaften.

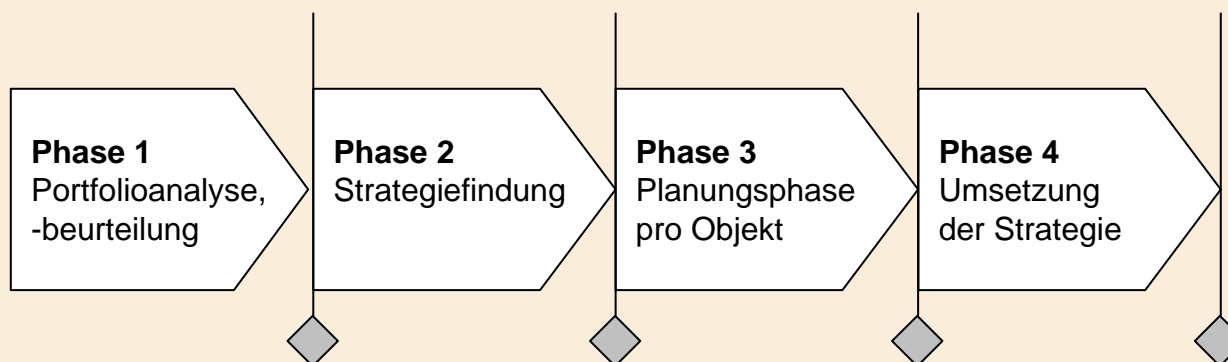


Ausgangslage

Auftrag Markstein AG



Die Markstein AG wird beauftragt, eine nachhaltige Immobilienstrategie über das gesamte Portfolio zu erarbeiten und umzusetzen.



Portfolioanalyse

Grundstücke RESTAG

- Grundstückfläche: 6'476 m²
- Nutzbare Fläche: 6'476 m²
- Zone: W3
- Bebaubarkeit: ja
- Verkehrswert: CHF 2'705'000
- **Bemerkung: Nähe zu Zentrum und Infrastruktur, hohe Ausnutzung, gute Besonnung, geeignet für den Bau von Miet- und/oder Eigentumswohnungen**



Portfolioanalyse










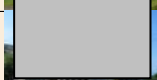
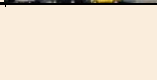
Grundstücke RESTAG

- Grundstückfläche: 1'144 m²
- Nutzbare Fläche: 1'144 m²
- Zone: W3
- Bebaubarkeit: ja
- Verkehrswert: CHF 685'000
- Mietertrag: CHF 37'260
- **Bruttorendite: 5.44%**
- **Bemerkung: Ungenutztes Potential, aufgestauter Unterhalt, keine wertrelevanten Dienstbarkeiten**



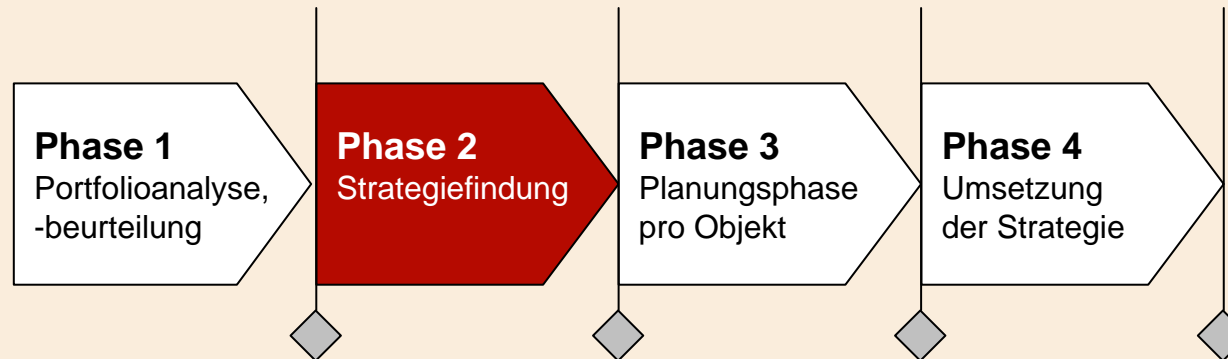
Portfolioanalyse

Zusammenfassung (Auszug)

Eigentümer	Parzellennr.	Bild	Total Fläche m2	nutzbare Fläche m2	Zone	Auflagen	Landwert CHF / m2	Wert CHF	Bemerkungen
RESTAG	0002		6'476	6'476	W3		418	2'705'000	
	0003				WG3 z.t. SP		389		
	0004				WG3 z.t. SP				
Grundstücke Erben Danfoss	1001				W2 / II	SNP-Pflicht	218		Erschliessung abwarten
	1002				W2 / II	SNP-Pflicht	239		Erschliessung abwarten
	1003				W2		300		Vorsicht Auszonung
	1004				keine		8		Landwirtschaftsland
	1006				W2 / II	SNP-Pflicht	8		Auszonung wahrscheinlich
Grundstücke Martin Müller	2001				W2		544		
	2002				W2 z.t. OE				
Basel	3001				Kernzone				

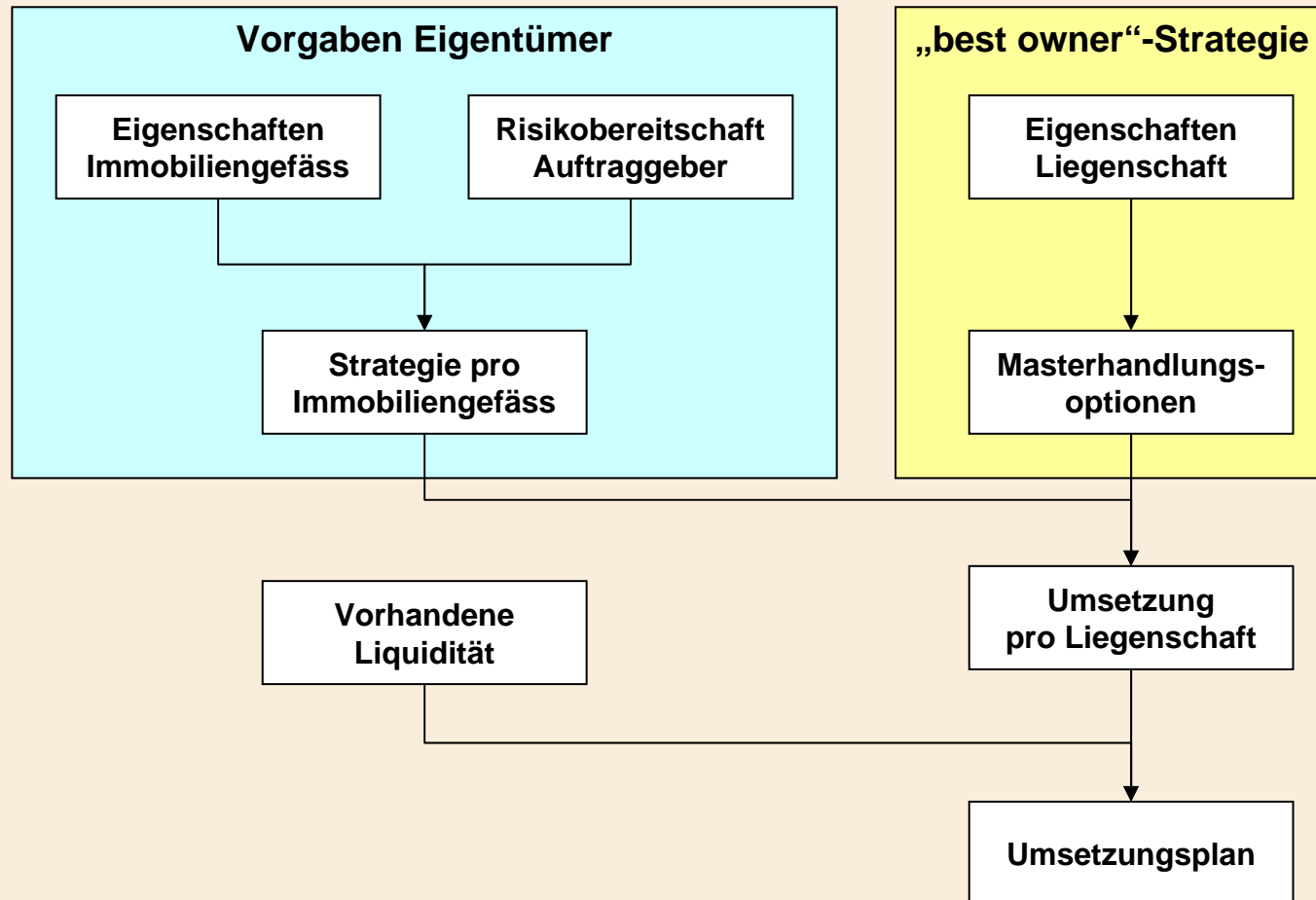
Strategiefindung

Arbeitsstand im Gesamtprozess



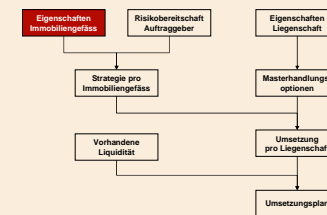
Strategiefindung

Vorgehensweise



Strategiefindung

Eigenschaften der Immobiliengefässe



RESTAG

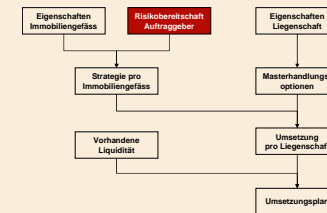
- Firmenwert kann mittels Projektentwicklungen gesteigert werden, da Erträge generiert werden
- Die Gewinnsteuern können optimiert werden, da in Folge der Entwicklungen den Erträgen Aufwände gegenüber stehen
- Die Verkäuflichkeit einer inaktiven Gesellschaft mit unbebauten Grundstücken und Kapital ist problematisch und nur mit erheblichen Abschlägen zu erreichen

Erben Danfoss

- Erträge aus Liegenschaften müssen als Einkommen versteuert werden.
- Projektentwicklungen in einer Erbgemeinschaft sind problematisch.
- Liegenschaftsverkäufe unterliegen der Grundstücksgewinnsteuer (min. 5%)

Strategiefindung

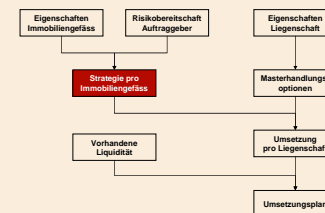
Risikobereitschaft Auftraggeber



- Verfügbarkeit Investitionskapital (Liquiditätsplanung). Ausschließlich aus Immobilienportfolio oder zusätzliche Kapitalzuflüsse?
- Verhältnis Eigenkapital – Fremdkapital. Handlungsfreiheit verändert im Verlaufe der Portfolioentwicklung.
- Renditeerwartung
- Externe Faktoren wie drohende Auszoning, fehlende Erschliessung u. dgl.

Strategiefindung

Strategie pro Immobiliengefäss



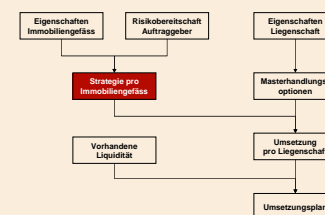
Gefäss	Strategie	Masterhandlungsoptionen	Umsetzung pro Objekt
RESTAG	„Formung einer handelbaren Immobiliengesellschaft“		
EG Danfoss	„Auflösung der Erbengemeinschaft“		
Privat	„langfristiges Halten“		
Basel AG	„langfristiges Halten“		

Strategiefindung Ziele RESTAG

„handelbar“ heisst (Kriterien):

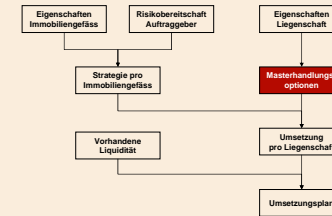
- Ertragsliegenschaften
- Objektgrösse > CHF 5 Mio.
- Schwergewicht Wohnliegenschaften
- Diversifikation (Standort, Nutzergruppen, ...)
- keine übermässige Liquidität
- reine Immobiliengesellschaft, kein Personal, keine Betriebe, keine Lasten (Wohnrechte, Verträge, etc.)
- möglichst keine unbebauten Grundstücke, keine Einzel- oder Kleinobjekte wie EFH, Wohnungen, etc.

Frist: Je weiter die Strategie umgesetzt werden kann, desto besser wird die Verkäuflichkeit.



Strategiefindung

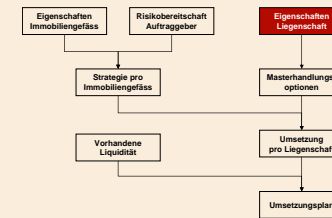
Masterhandlungsoptionen



Gefäss	Strategie	Masterhandlungsoptionen	Umsetzung pro Objekt
RESTAG	„Formung einer handelbaren Immobiliengesellschaft“	halten sanieren entwickeln	
EG Danfoss	„Auflösung der Erbengemeinschaft“	verkaufen kaufen	
Privat	„langfristiges Halten“		
Basel AG	„langfristiges Halten“		

Strategiefindung

Eigenschaften der Liegenschaften



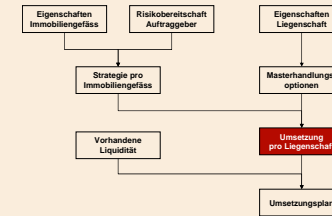
- **Halten:** Welcher Ertrag bringt die Liegenschaft beim Halten? Nach einer Optimierung / Verdichtung?
- **Verkauf:** Welcher Einmalertrag bringt die Liegenschaft beim Verkauf?
- Was kann **entwickelt** werden? Typologie: Miete / Eigentum, Zielpublikum? Konkurrenzangebote? Marktfähigkeit (Attraktivität)?
- Wieviel kostet eine Entwicklung?
- Wie hoch ist das Investitionsvolumen einer Entwicklung?
- Wie gross ist der Zeitbedarf für eine Entwicklung?

Entscheid auf Stufe Liegenschaft: Halten, verkaufen, entwickeln



Strategiefindung

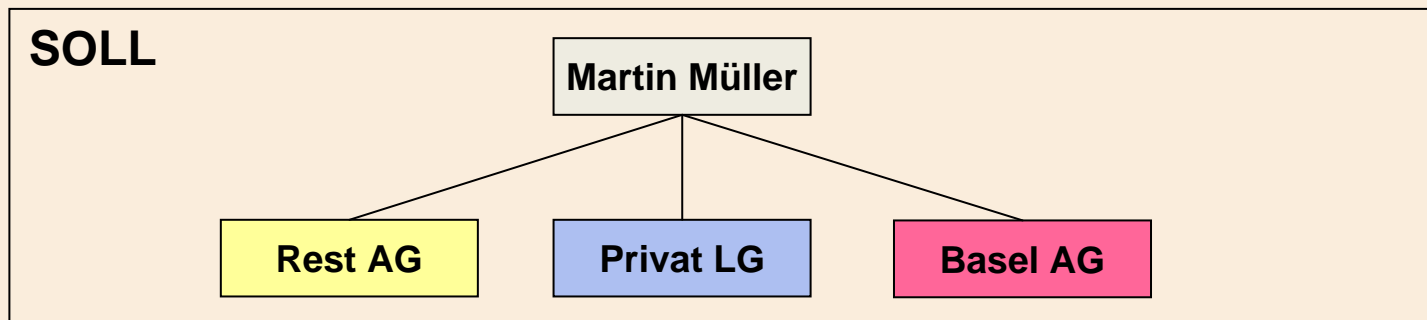
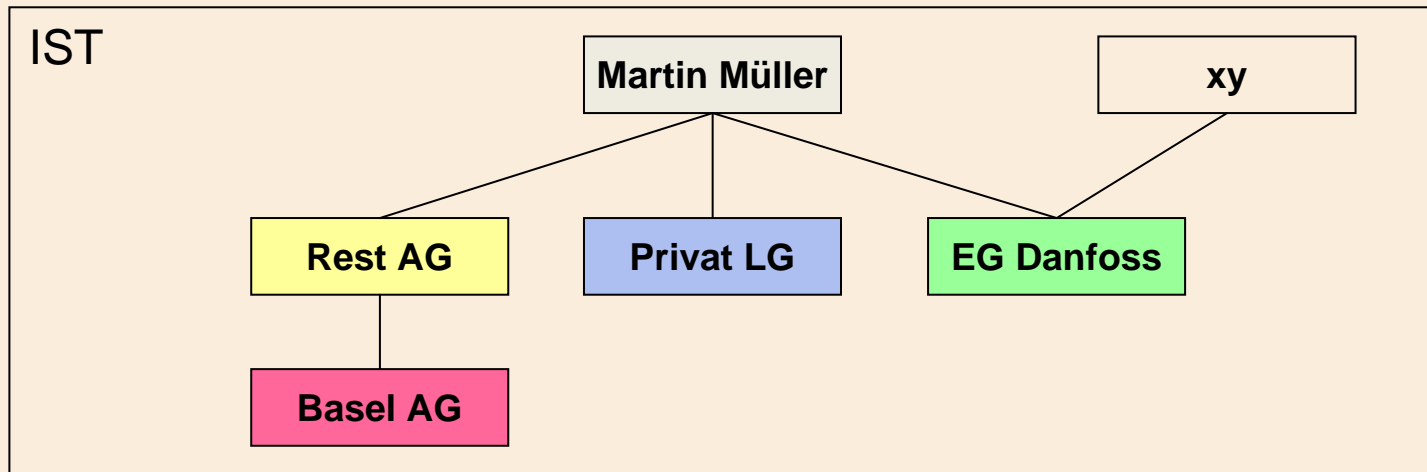
Umsetzung pro Liegenschaft



Gefäss	Strategie	Umsetzung
RESTAG	„Formung einer handelbaren Immobiliengesellschaft“	verkaufen wenn Liegenschaft Strategiekriterien nicht erfüllen kann
		kaufen / entwickeln / halten wenn Liegenschaft Strategiekriterien erfüllen kann
Danfoss	„Auflösung der Erbengemeinschaft“	Chancennutzung
		verkaufen evtl. kaufen durch RESTAG / Müller / Basel
Müller / Basel AG	„langfristiges Halten“	Chancennutzung
		halten

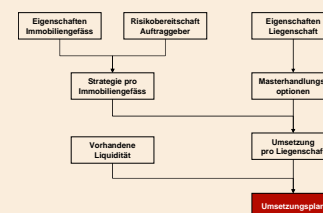
Strategiefindung

SOLL-Zustand



Strategiefindung

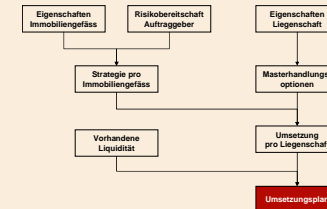
Umsetzung Gefäss RESTAG



Liegenschaft	Erlös / Wert	Ertrag p.a.
Parz. 0001, 3-Familienhaus	CHF 700'000	verkauf
Parz. 0002, Restparzelle	CHF 100'000	verkauf
Parz. 0003, DEFH	CHF 300'000	verkauf
Parz. 0004, Bauland	CHF 1'000'000	verkauf
Parz. 0005, Bauland	CHF 6'900'000	verkauf
	CHF 9'000'000	
Parz. 0006, WGH halten	CHF 1'400'000	CHF 81'800
Parz. 0007, Bauland entwickeln + Anlagekosten BKP 1 - 5	CHF 2'700'000 + CHF 12'175'000	CHF 848'100 BR 5.7 %
Parz. 0008, Bauland entwickeln + Zukauf BKP 0 + Anlagekosten BKP 1 - 5	CHF 1'150'000 + CHF 710'000 + CHF 10'400'000	CHF 652'680 BR 5.3 %
	CHF 28'535'000 (CHF 23'285'000)	CHF 1'582'580 BR 5.55 %

Strategiefindung

Liquiditätsplanung



Gefäß	Parzelle	Strategie	2006		2007		2008		2009		2010		2011		
			1. HJ	2. HJ	1. HJ	2. HJ	1. HJ	2. HJ	1. HJ	2. HJ	1. HJ	2. HJ	1. HJ	2. HJ	
RESTAG	0001	Verkauf			690.0										
	0002	Verkauf			150.0										
	0003	Verkauf			30.0										
	0004	Verkauf			50.0	1050.0		12.0							
	0005	Verkauf			50.0	20.0		5.0	5.0	49.0	2300.0		2300.0		
	0006	halten			0.0	0.0	10.0	40.0	5.0	5.0	49.0	-5.0	-69.0	-5.0	-69.0
	0007	halten			0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
		Erstellungskosten										6721.0	110.0	110.0	110.0
		Erstellungskosten										-8373.0			
		Verkauf STWE													
	Entwicklung														
0008	halten														
0009	Kauf													85.0	
	Beratungsaufwand														
	Darlehen M. Müller														
	Steuern														
Liquide Mittel RESTAG			1'200.0	1'178.3	1'914.0	2'729.5	-226.6	177.5	187.5	2'433.5	2'443.5	4'799.5	4'919.5	7'190.5	
Erben Danfoss	1001	Verkauf				40.0		2'260.0							
	1002	Verkauf				-5.3	-5.0	-57.5					970.0		
	1003	Verkauf													
	1004	Verkauf													
	1005	Verkauf												85.0	
Liquide Mittel EG Danfoss			0.0	0.0	-8.3	-11.6	16.0	8.5	3'605.0	3'661.0	3'656.0	3'656.0	4'626.0	4'711.0	
Liquide Mittel (Anteil 1/2)			0.0	0.0	-2.2	-5.8	8.0	4.2	1'803.0	1'830.5	1'828.0	1'828.0	2'313.0	2'355.5	
Liquide Mittel konsolidiert			1200.0	1176.2	1908.2	2737.4	-216.3	1980.4	2017.9	4261.4	4271.4	6627.4	7232.4	9545.9	

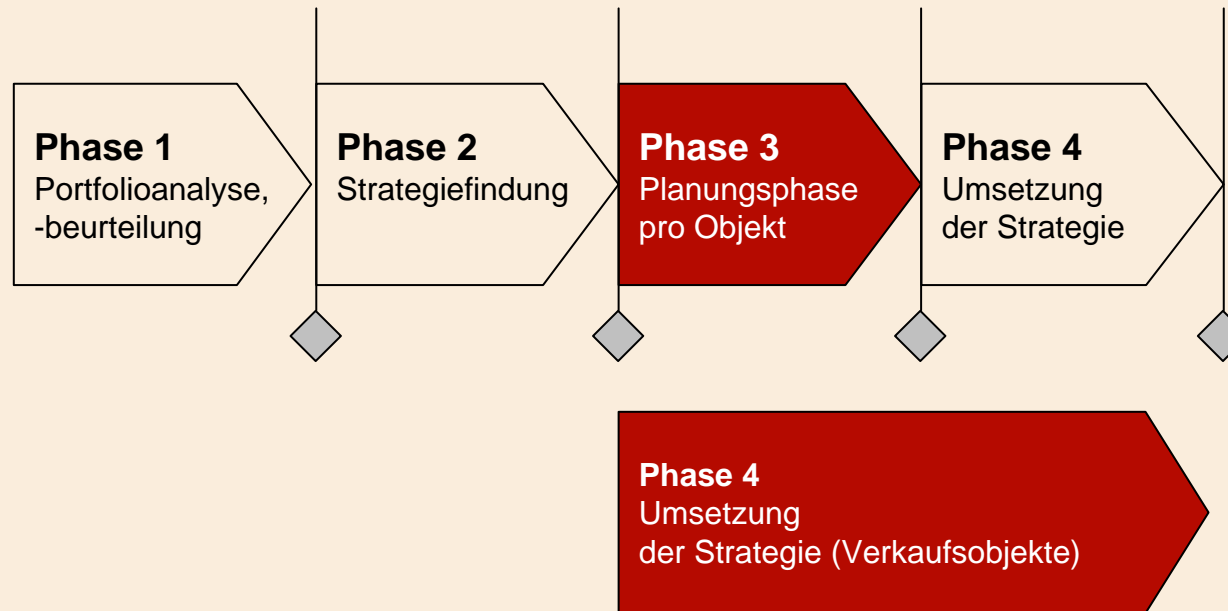
- Einnahmen: Reservationsgebühren, Verkäufe und Mieten

- Ausgaben: Beratungs- und Transaktionskosten & Steuern

- Planungs-/Baukosten „neutral“!

Planung / Umsetzung

Arbeitsstand im Gesamtprozess



Planung / Umsetzung

Arbeitsstand heute

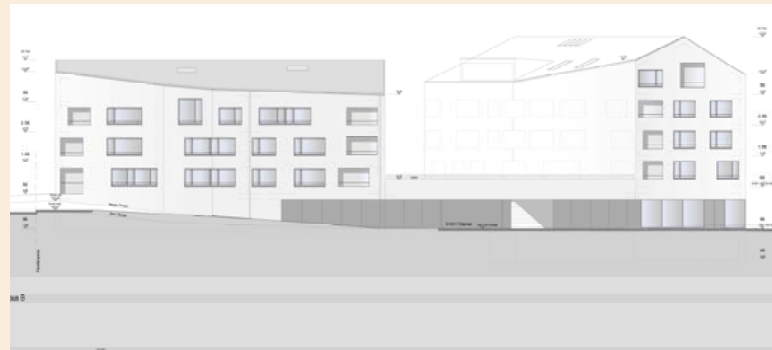
Grundstück 0007

- Architekturwettbewerb durchgeführt
- Baubewilligung erhalten
- GU-Submission am laufen



Grundstück 0008

- Planung im Direktauftrag
- Baugesuch eingereicht



Fazit

- Zeitbedarf
 - Sehr hoher Zeitbedarf für Umsetzung nötig – 7 Jahre!
 - Zwischenerfolge sind wichtig
- Kapitalbedarf
 - Vorinvestitionen nötig. Hohe Entwicklungskosten bis Erhalt Baubewilligung der beiden Entwicklungsprojekte.
- Risiko
 - Markt kann zeitlich oder mit Produkt verfehlt werden

Fazit



- Ausstiegsmöglichkeit ist entscheidend für Erfolg
 - „Reinheit“ der AG als oberstes Ziel: Keine übermässige Liquidität, keine Lasten, keine unbebauten Grundstücke, keine Einzel- oder Kleinobjekte, etc.
- Steuerliche Aspekte
 - Zusammenarbeit mit Spezialisten
- Zusammenarbeit mit Auftraggeber
 - Fingerspitzengefühl
 - Motivation

Ihr Partner für Immobilien



Danke für Ihre Aufmerksamkeit.