«Viele Familien und Stiftungen nutzen das Potenzial ihrer Immobilien nicht vollständig – es werden Chancen verpasst»

Was ist das Potenzial unserer Liegenschaften und wie können wir damit nachhaltig Werte generieren? Diese Frage beschäftigt seit jeher Familien und Stiftungen mit eigenem Immobilienportfolio: Matthias Alber, Partner bei Naef & Partner, erläutert, warum immer mehr Private, Family-Offices und Stiftungen ihr Immobilienportfolio in professionelle Hände legen.

Matthias Alber
Partner, Naef & Partner

Herr Alber, Sie betreuen persönlich diverse Familien und Stiftungen. Was machen Sie genau?
Familien und Stiftungen möchten ihre Vermögenswerte schützen, langfristig erhalten und entlang ihrer Vorstellungen und Werte die Ertragskraft weiterentwickeln. Aber sie wollen sich über die konkrete Umsetzung nicht den Kopf zerbrechen müssen. Hier kommen wir von Naef & Partner ins Spiel: Bei uns können sie ihre Immobilienportfolios in professionelle Hände legen. Dazu unterscheiden wir zwischen zwei Mandatsformen: Reines Portfoliomanagement sowie Geschäftsführung. Beim Portfoliomanagement kümmern wir uns um alle Aspekte der Immobilien und sorgen für eine optimale Entwicklung. Geschäftsführungsmandate sind dagegen umfassender: Neben dem Portfoliomanagement übernehmen wir auch die Geschäftsführung der jeweiligen «Gefässe», wie zum Beispiel bei der Albert Lück-Stiftung. Wir führen alle erforderlichen Geschäfte wie die Finanzbuchhaltung, das Berichtswesen oder das Stakeholdermanagement und koordinieren die erforderlichen Dienstleister wie Bewirtschaftungen oder Juristen.

Warum braucht es dieses Angebot? Was sind die Vorteile?
In der heutigen Zeit könnte man erwarten, dass Immobilienportfolios professionell geführt, gesamtheitlich optimiert und wirtschaftlich prosperierend weiterentwickelt werden. Das ist in der Praxis aber noch lange nicht der Fall. Auch viele Familien und Stiftungen nutzen das Potenzial ihrer Immobilien noch nicht vollständig – es werden grosse Chancen verpasst. Das liegt einerseits am fehlenden Bewusstsein für die Möglichkeiten, andererseits fehlt es an Know-how und Ressourcen. Durch die Mandatierung von Geschäftsführung oder Portfoliomanagement stehen professionelle Kompetenzen im benötigten Umfang unmittelbar zur Verfügung – und sogar flexibel, wie es der Geschäftsgang erfordert. Für kleine bis mittelgrosse Portfolios wäre ein solch dynamischer Aufbau mit eigenen Ressourcen gar nicht möglich oder nicht rentabel. Unsere Kunden profitieren aber nicht nur von einem professionellen Ansprechpartner, der ihre Immobilien oder «Organisationen» ganzheitlich betreut, sondern sie haben mit Naef & Partner direkt Zugriff auf ein ganzes Expertenteam mit Kompetenzen in allen Immobilienbereichen. So verfügen wir auch über ausgewiesene Projektmanagement- und Baukompetenz, die durch unsere Bereiche Bauherrenvertretung und Baumanagement gespiesen werden. Die Kunden profitieren von dieser 360°-Grad-Expertise.

Was sind die wichtigsten Bedürfnisse von Familien oder Stiftungen in Bezug auf ihre Portfolios?
Jede Familie oder Stiftung hat individuelle Vorstellungen, Werte und Ziele. Diese unterschiedlichen Aspekte sind für uns als Sparringpartner enorm wichtig und kommen in der sogenannten «Eignerstrategie» zum Ausdruck. Ist eine solche noch nicht vorhanden, erarbeiten wir sie gemeinsam mit der Eigentümerschaft zu Beginn der Zusammenarbeit. Viele Portfolios sind historisch gewachsen, einzelne Immobilien auch zufällig hinzugekommen, teilweise schon durch die Grosseltern. Da fehlt es oftmals an einer klaren Ausrichtung und Zielsetzung. Die Eignerstrategie erlaubt es uns, die individuellen Aspekte der Eigentümer optimal zu verfolgen – neben allgemeinen Zielsetzungen wie guter Ertragskraft oder Risikodiversifikation.

Vom alten Einfamilienhaus zum Anlageobjekt für die Familie
(Architektur: raumfindung architekten, Fotografie: Lukas Murer Fotoarbeiten)

Hierfür ist zwischenmenschliches Gespür sicherlich wesentlich. Worauf legen Sie bei der Beratung und Kundenbetreuung besonders Wert?
Bei Mandaten für Familien oder Stiftungen steht der «Faktor Mensch» an erster Stelle. Die Wertekompatibilität zwischen Kundschaft und Dienstleister muss zwingend gegeben sein, da es ohne Vertrauen, Loyalität und kooperative Zusammenarbeit nicht funktioniert. Seit der Gründung von Naef & Partner haben wir streng darauf geachtet, für unser Team Persönlichkeiten mit Herz, Verstand und Rückgrat zu gewinnen. Davon profitieren wir heute. Gerade wertebasierte Kunden fühlen sich bei uns gut aufgehoben.

Was sind die aktuellen Herausforderungen im Markt – und wie reagieren Sie im Sinne Ihrer Kundschaft darauf?
Die Komplexität in der Immobilienwelt nimmt weiter zu. Für Eigentümerschaften wird es zunehmend schwieriger, sich zurechtzufinden; es ist fast schon schwindelerregend. Einerseits braucht es viel ökonomisches und technisches Fachwissen. Darüber hinaus müssen laufend neue rechtliche Vorgaben beachtet werden, denken Sie etwa an die ISOS-Direktanwendung oder jahrelange Blockaden aufgrund des Lärmschutzes. Nicht zu vergessen ist die fünfte Landessprache – die Einsprachen – prävalenter als je zuvor. Zudem müssen ökologische, soziale und politische Themen berücksichtigt werden. Von diesem «Cocktail» sind viele Kunden heute überfordert, agieren teilweise nur noch reaktiv, ohne klares Zielbild oder werden durch Ämter und andere Interessensträger vor sich hergetrieben. Das wollen wir ändern. Wir stehen ihnen als hochprofessioneller Wegbegleiter zur Seite. Wir schaffen Klarheit, übernehmen den Lead bei Projekten und steuern das Portfolio oder die gesamte «Organisation» in die gewünschte Richtung. Damit wird eine Herausforderung zu einer Chance: Denn gerade in anspruchsvollen Zeiten zahlt es sich aus, wenn man gut aufgestellt ist.

Weitere Informationen unter:
naefpartner.com

Wegbegleiter in Immobilienthemen
Naef & Partner begleitet Immobilieneigentümer und Bauherrschaften bei all ihren Themen und Vorhaben. Das Unternehmen mit Sitz in Zürich unterstützt Kunden in zentralen Bereichen des Immobilienmanagements: von der Eigentümerberatung und Bauherrenvertretung über das Portfoliomanagement und die Geschäftsführung sowie Transaktionen bis hin zum Baumanagement. Naef & Partner steht für höchste fachliche Expertise, einen kooperativen Arbeitsstil und kreative Gestaltungskraft. Gegründet im Jahr 2018 ist das Unternehmen heute mit gut 20 Mitarbeitenden ein etablierter Dienstleistungspartner der Schweizer Immobilienbranche.

naef & partner