

«Gemeinsam decken wir den gesamten Lebenszyklus von Immobilien ab»

Seit Kurzem operiert auf dem Schweizer Markt ein neuer umfassender Immobiliendienstleister: Die Migros Bank und die CSL Immobilien AG haben ihre Kompetenzen zusammengelegt. Die Vorteile aus Kundensicht erläutern Alfred Schaub und Yonas Mulugeta.



Die CSL Immobilien AG gehört zu den führenden Gesamtdienstleistern im Schweizer Immobilienbereich (im Bild der Standort des Firmensitzes in Zürich).

Vergangenem September gab die Migros Bank den Erwerb einer Beteiligung an der CSL Immobilien AG bekannt. Was bedeutet dieser Zusammenschluss für das gemeinsame Angebot?

Yonas Mulugeta: Die Migros Bank zählt hierzulande zu den fünf grössten Hypothekarbanken. Die CSL ihrerseits gehört zu den führenden Gesamtdienstleistern im Schweizer Immobilienbereich. Zusammen bieten wir eine Dienstleistungspalette an, die den gesamten Lebenszyklus von Immobilien abdeckt, mit Bewertung, Finanzierung, Entwicklung, Bautreuhand, Vermarktung und Bewirtschaftung. Abgerundet wird das umfassende Angebot durch Research und Marktanalysen zum Schweizer Immobilienmarkt.

Was sind die Unterschiede zu den Dienstleistungsangeboten anderer Banken?

Alfred Schaub: Unser kombiniertes Angebot ist nicht nur von der Breite her einzigartig für die Schweiz,

sondern auch aufgrund der Zielkundschaft. Während sich die herkömmlichen Immobiliendienstleistungen der Bankbranche mehrheitlich an Privatpersonen richten, erbringt die Migros Bank dank der CSL höherwertige, gezielt auch auf Firmenkunden abgestimmte Leistungen. So können wir z.B. für Immobilienfirmen und -investoren von der Projektierung über die Finanzierung bis hin zur Vermarktung alles aus einer Hand anbieten.

Und beispielsweise für einen KMU-Betrieb mit Geschäftsliegenschaften?

Alfred Schaub: Nehmen wir an, Sie sind Chef eines KMU und kommen mit der Finanzierungsanfrage für ein Immobilienprojekt zu uns. Sei dies, weil Sie Ihre Produktion durch einen Neubau erweitern wollen. Sei dies, weil Sie, im Gegenteil, nicht mehr benötigte Flächen für eine neue, nicht betriebliche Nutzung umbauen möchten. Neben der Leitung Ihres

Unternehmens haben Sie wahrscheinlich nur beschränkt Zeit, auch noch ein komplexes Bauprojekt zu führen. Hier können wir die CSL als Bautreuhänderin empfehlen, die sämtliche Arbeiten von der Projektentwicklung bis zur Schlüsselübergabe anbietet.

In vielen Fällen dürfte der Erstkontakt auch über die CSL laufen, etwa bei Kunden mit grösseren Immobilienportfolios.

Yonas Mulugeta: Ja, beispielsweise im Rahmen unserer Immobilienbewirtschaftung und -entwicklung hat die CSL regelmässig mit Um- und Neubauvorhaben zu tun. Hier schlagen wir nach Möglichkeit unseren Kunden jeweils die Migros Bank für eine Finanzierungs-offerte vor.

Alfred Schaub: Nicht zuletzt im Bereich der Wohnbaugenossenschaften und anderen sozialen Wohnbauträger ist die Migros Bank gut verankert, da wir dieselben genossenschaftlichen Werte teilen.

Bislang sprachen wir vor allem von Kunden, die Immobilien besitzen oder erwerben möchten. Für jeden Käufer gibt es aber auch einen Verkäufer ...

Yonas Mulugeta: Selbstverständlich decken wir auch diese letzte Phase im Immobilienzyklus ab. Denken Sie beispielsweise an Pensionskassen, Immobilienfirmen und andere Immobilieninvestoren – solche Liegenschaftsbesitzer verfolgen in aller Regel bestimmte Renditeziele. Wenn ein Objekt diese Vorgaben verfehlt und veräussert werden soll, beraten wir beim Verkaufsprozess, um den bestmöglichen Preis zu erzielen.

Alfred Schaub: Veränderungen im Liegenschaftsbestand ergeben sich oft auch im Rahmen einer Unternehmensnachfolge. Wenn wir hier Finanzierungen zur Übergabe eines KMU-Betriebs anbieten, stellt sich regelmässig die Frage, wie mit den Firmenliegenschaften zu verfahren ist. Sollen sie vom Käufer zusammen mit dem operativen Geschäft übernommen werden? Oder sollen sie aus dem Unternehmen herausgelöst werden? Hier kann die CSL ihre gesamte Bandbreite an Dienstleistungen einbringen, von der Bewertung bis hin zur Abwicklung des Verkaufs von Objekten.

Yonas Mulugeta: Bei der Abwicklung einer Transaktion suchen wir nicht nur Käufer. Unsere Dienstleistungen beinhalten auch die Aufbereitung sämtlicher Vertragsunterlagen – wenn gewünscht, bis hin zu allfällig nötigen Sale-and-Leaseback-Verträgen für die veräusserte Liegenschaft, sofern der Verkäufer in Abstimmung mit dem neuen Eigentümer weiterhin in der Immobilie eingemietet bleiben möchte.

Und wenn das Unternehmen alternative Standorte sucht?

Yonas Mulugeta: Mit gezielten Marktanalysen können wir bei der Suche nach einem optimalen Standort helfen. Entschieden sich das Unternehmen für den Kauf einer neuen Liegenschaft, können wir die Abwicklung der Transaktion übernehmen. Unterstützung leisten können wir aber auch für Unternehmen, die sich für die Miete entscheiden. Wir haben grosses Know-how in der Führung von Verhandlungen mit Vermietern und im Mieterausbau.

Was bringt die Zukunft für die Zusammenarbeit von Migros Bank und CSL?

Yonas Mulugeta: Die gemeinsame Bearbeitung der Kundensegmente ermöglicht ein beidseitiges Wachstum und erlaubt der CSL eine Erhöhung der gesamtschweizerischen Reichweite.

Alfred Schaub: Zudem besteht die Absicht, zusammen neue Geschäftsfelder zu entwickeln, wie beispielsweise digitale Dienstleistungen für private und institutionelle Investoren. Ein grosses Thema werden künftig auch energieeffiziente Immobilien sein, die zur Erreichung der globalen Klimaziele unabdingbar sind. Hier kann die CSL die Liegenschaftsbesitzer bei Zertifizierungen wie Minergie gezielt unterstützen.



Alfred Schaub
Leiter Firmenkunden Ostschweiz
der Migros Bank
T 071 228 53 30
alfred.schaub@migrosbank.ch
Bahnhofstrasse 4, 9000 St. Gallen
migrosbank.ch



Yonas Mulugeta
CEO der CSL Immobilien AG
T 044 316 13 49
y.mulugeta@csl-immobilien.ch
Schärenmoosstrasse 77, 8052 Zürich
csl-immobilien.ch

CSL IMMOBILIEN

MIGROSBANK