

Ankaufsprofil

1. Bestandsliegenschaften (Mehrfamilienhäuser / Wohnportfolios)

Regionale Fokussierung:

- Deutschschweiz, insbesondere Zürich, Zug, Luzern, Basel, Bern, St. Gallen, Aargau und deren Agglomerationen
- Weitere wirtschaftlich stabile und wachstumsstarke Regionen mit positiver Bevölkerungsentwicklung

Objektkriterien:

- Reine Wohnliegenschaften oder Objekte mit überwiegendem Wohnanteil (>70 %)
- Ältere Objekte bei Sanierungspotenzial ebenfalls interessant
- Zustand: von sanierungsbedürftig bis neuwertig
- Mietwohnungen mit stabiler Nachfrage
- Vielfältige Wohnungsgrössen bevorzugt
- Gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr (ÖV)

Finanzielle Kriterien:

- Transaktionsvolumen pro Objekt: CHF 3 Mio. – CHF 100 Mio., auch Portfolios willkommen
- Nettoanfangsrendite: marktkonform, abhängig von Lage und Zustand
- Leerstände bis ca. 10 % akzeptabel, sofern Entwicklungspotenzial vorhanden
- Nachhaltiges Mietpotenzial bzw. Mietreserve erwünscht

Besonderes Interesse:

- Portfolios mit mehreren Liegenschaften
- Objekte mit Sanierungs- und Verdichtungspotenzial
- Gute Erreichbarkeit des ÖV / Nähe zu Zentren

2. Bauland für Mehrfamilienhäuser

Regionale Fokussierung:

- Agglomerationen von Zürich, Zug, Luzern, Basel, Bern und St. Gallen
- Mittelgrosse Städte in der Deutschschweiz mit stabiler Nachfrage

Grundstückskriterien:

- Grundstücke mit Wohnzonenwidmung (Wohnzone oder Mischzone mit Wohnanteil)
- Parzellenfläche ab ca. 5000 m²
- Ausnützungsziffer (AZ) ab 0,8 oder Entwicklungsmöglichkeiten gemäss Bauordnung
- Erschlossene Grundstücke oder Areale mit klarer Baurechtslage

Projektkriterien:

- Neubauprojekte für Mehrfamilienhäuser (Mietwohnungen im Fokus, keine Eigentumswohnungen)
- Gesamtinvestitionsvolumen ab CHF 20 Mio.
- Hohe Wohnqualität und gute Erschliessung, nach Möglichkeit Nähe zu Schulen, ÖV und Versorgung
- ESG-konforme Bauweise (Energieeffizienz, erneuerbare Energien, Minergie-Standard erwünscht)

Besonderes Interesse:

- Bauland mit bestehendem Projekt oder Baubewilligung
- Kooperationsmöglichkeiten mit lokalen Entwicklern oder Generalunternehmern

3. Unternehmensprinzipien beim Ankauf

- Diskretion und Verlässlichkeit in der Abwicklung
- Schnelle Entscheidungswege dank klarer Eigentümerstruktur
- Langfristige Bestandshaltung – keine kurzfristige Handelsstrategie
- Nachhaltigkeit und Wertsteigerung im Mittelpunkt