



**Philipp Mandl:**  
«Es entspricht  
nicht unserer  
Wertvorstellung,  
ein schnelles  
Geschäft zu  
machen.»

# Jederzeit in den Immobilienzyklus einsteigen

*Immobilienberatung* – Swiss Commercial Invest ist an den Start gegangen. IMMOBILIEN Business sprach mit dem Gründer und Geschäftsführer über sein Unternehmen.

**INTERVIEW: GEORG FANKHAUSER** – *Ein neues Unternehmen mit den bekannten wie marktüblichen Dienstleistungen Verkauf, Akquisition und Finanzierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Mit welchem speziellen Angebot will sich Swiss Commercial Invest auf dem Markt von der Konkurrenz abheben?*

**PHILIPP MANDL:** Innerhalb der Swiss Commercial Invest AG decken wir die wichtigsten Stationen im Zyklus einer gewerblichen Immobilie ab. Wir unterstützen unsere Kunden nicht nur beim Verkauf, bei Akquisition und Finanzierung, sondern auch bei der An- und Vermietung von Geschäfts- und Einzelhandelsflächen sowie im Portfolio- und Asset Management. Unser dynamisches «Full Cycle»-Geschäftsmodell kombiniert Erfahrung, Netzwerk und fachspezifische Expertise und bietet unseren Kunden die Möglichkeit, zu jedem Zeitpunkt in den Immobilienzyklus einzusteigen. Sie können unsere Leistungen einzeln oder gesamthaft in Anspruch nehmen, um Freiräume zu halten oder unternehmerische Synergien zu nutzen.

*Ergibt sich daraus denn tatsächlich auch ein veritabler Kundenvorteil?*

Ja, denn im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern können wir innerhalb unserer Dienstleistungen und Mandatsgestaltungen wesentlich flexibler und individueller auf unsere Kunden eingehen. Als unabhängiges Unternehmen entstehen uns zudem weniger Fixkosten, die wir auf die Kunden abwälzen müssen. Wir können abteilungsübergreifende Themen massgeschneidert und aus einer Hand anbieten. Unsere unternehmerische Sichtweise hilft uns, die Anliegen unserer Kunden wesentlich besser zu verstehen und erfolgreich umzusetzen.

*Gibt es bereits erste Erfolgserlebnisse – Sie sind doch mit Ihrem Startup-Unternehmen kaum mehr als drei Monate auf dem Markt?*

Es entspricht nicht unserer Wertvorstellung, ein «schnelles Geschäft» zu machen. Wir möchten persönliche und langfristige Partnerschaften zu unseren Kunden aufbauen, nicht nur weitere Ordner im Regal stapeln. Die ersten Reaktionen am Markt

zeigen uns, dass wir mit diesem Ansatz richtig liegen.

*Sie verfügen über langjährige Erfahrung im Immobilien Business – besonders in der Immobilien-Beratung –, gesammelt unter anderem bei renommierten Firmen wie Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers und Jones Lang LaSalle. Wie lassen sich denn «böse Überraschungen im Transaktionsprozess» vermeiden, wie Sie sie selbst schon mal erwähnt haben?*

Eines vorab: Niemand ist vor Überraschungen sicher. Durch unsere fundierte Vorbereitung der Transaktionsprozesse und die Bildung möglicher Szenarien sorgen wir jedoch dafür, dass die Folgen einer Überraschung – falls sie sich nicht gänzlich vermeiden lassen – den Kunden keinen Schaden zufügen. Risiken wägen wir vorausschauend gegen Chancen ab und machen sie unserem Kunden transparent. Wir bleiben bis zum Abschluss des Prozesses wachsam, um Entwicklungen rechtzeitig zu antizipieren. ♣

[www.swiss-ci.com](http://www.swiss-ci.com)