

Wismann Property Consult A/S

CVR: 28 31 27 17, Vesterbrogade 2 D, 5. sal, 1620 København V, www.wismann-as.dk, Tlf 7020 1658, fax.: 7020 1657
mobil.: 4088 1998, e-mail: lw@wismann-as.dk, Lars Wismann, cand. merc., statsaut. ejd. mgl. & valuar MDE

GOD JUL OG GODT NYTÅR 2008 Investorer tjener formuer på god rådgivning!

K/S Investorer og gode råd: Vælg dine projekter med omhu. Låser din udbyder dine projekter med lange uopsigelige forvaltningskontrakter til ublu priser, kan du være sikker på, at udbyder er i gang med at malke din investering. Kommer udbyder med et lokkende tilbud om at sælge, kan du være sikker på, at han glemmer at fortælle, at du ved salg vinker farvel til det fremtidige driftsafkast, udlodninger og egenkapital. Ved salg af projekter betaler du oftest mellem 65-80% af provenuet som betaling af udskudt skat. Er der en eller to investorer, der er varme på at sælge, så lad dem sælge deres anparter frem for at resten lader sig overtale til at sælge hele ejendommen. Overvej du at købe projekter søg da altid professionel rådgivning først. Vi forestår kommerciel overvågning af en række projekter med samlet ejendomsværdi på kr. 550 mio. Vi ville aldrig bilde vores kunder ind, at de kan forvente et årligt afkast på 65% p.a. som visse store aktører. Erfaringen og kompetence tilhører personer og ikke virksomheder. Påberåber virksomheden sig 20 års erfaring giver det ingen mening om hovedparten af alle dygtige ansatte og ledelse kun har en kortvarig eller ingen erfaring.

Køb og salg af ejendom: Advarer ejendomsmægleren ikke imod et diskret og lukket salg, så er du på vej imod at tabe store værdier. Diskrete salg er ofte til ejendomsmæglerens eksklusive kunder, der trækkes op af skuffen. Sælger er ofte inkompetent/uvideende (ofte fagforeningsstyrede pensionskasser, hvor bestyrelsen alene udpeges efter deres tilhørsforhold til fagforeningen og ikke deres professionelle kompetence med kapitalforvaltning). Sælger er ofte en engangskunde hvorimod køber er ejendomsmæglerens hyppige klient. Det siger sig selv, at de fleste købere finder man ved et åbent udbud i et bredt offentligt medie. Køb og salg er alle rådgivernes drømmehandling. Dem der for alvor tjener ved køb og salg er ejendomsmægleren, banken, realkredit, advokaten, ingeniøren, revisor og alle de andre rådgivere. Den hyppigste fejl er at sælger kun taler men én ejendomsmægler. Den næsthyppigste er, at bare fordi ejendomsmæglerfirmaet er stort og anerkendt og omtales som seriøst, så er de ikke altid deres klients bedste og mest professionelle rådgiver. I København er det således at partnere i mere en 1/2-delen af de største investeringsejendomsmæglere, der hverken besidder et minimum af uddannelse som f.eks. stats. aut. ejd. mgl. eller valuar og flere ej heller anden kompetencegivende uddannelse såsom en batchelors eller en kandidatgrad. Uddannelse er ikke alt, erfaring er godt, men uddannelse gør klogere.

Andelsboligforeninger: I København ejer ca. 1.100 foreninger investeringsejendomme til en samlet værdi på kr. 150 mia. Der er et gigantisk rådgivnings efterslæb. I en enkelt forening i Charlottenlund kunne vi forhøje andelshaverne værdi med ca. kr. 145 mio. Et af vore kollegafirmaer havde i 2006 værdiansat ejendommen til en pris under kr. 11.000/m² og vi taler om en luksusejendom 300 m. fra Øresund. I en anden forening på Nørrebrogade konstaterede vi, at de erhvervs-mæssige butiksejere betalte kr. 350.000 for lidt i årlig leje i forhold til markedslejen. I andre foreninger har vi oplevet at hensættelser til fornyelser i et år blev sat op fra kr. 22 mio. til kr. 143 mio. uden at administrator rådgav foreningen om at det betød et formuetab på mere end kr. 400.000/andel. Vore klienter er meget glade for os. Administrator derimod er meget vred, når andelsboligforeningen spørger administrator hvorfor administrator ikke på eget initiativ har rådgivet om optimering af drift, finansiering og værdiansættelse. En enkelt administrator har meddelt vores fælles klient at de ikke deltager i møder, hvor vi deltager. Samme administrator som er en af de største vil end ikke fortælle os eller andre om deres bevæggrunde. Vi tror, at der er fordi at de er bange for at blive afsløret. Der er store formuer at tjene i andelsboligsektoren for andelshaverne.

Offentlighed i medierne: Vi skriver meget i aviserne. Prøv en Google søgning på Lars Wismann og De vil finde ud af hvor meget. I finansverdenen er der tradition for, at den der lever stille lever godt. Vi lever ikke stille. Vi arbejder for et åbent, gennemsigtigt og effektivt marked for investeringsejendomme. Det betyder naturligvis, at vi er nr. 1 på øretævernes holdeplads. Vi har også hørt, at byen er fuld af folk, der bare venter op at vi i et øjebliks uopmærksomhed vender ryggen til. Det gør vi ikke. Vi kæmper med åben pande og opslået visir. Vi er professionelle, kontante og direkte i alt, hvad vi siger og alt hvad vi gør. Vi ville aldrig bruge udtryk som: "Ejendommen har en kontant værdi på 60 mio. konservativt ansat". I vores verden, der sætter vi den kontante handelsværdi og skal der trækkes noget fra, så gør vi det.

Investeringsmotiver: I vores verden handler det om likviditet og formuetilvækst. Det er da også rart at eje noget der kønt. Man kan glædes over at eje noget. Glem dog aldrig, at den der ejer noget har påtaget sig en risiko, men har også en chance.

Det var ordene i Lars Wismanns lille julehilsen!

God Jul og Godt Nytår 2008

Send os en e-mail på lw@wismann-as.dk, eller kontakt cand. merc.
statsaut. ejd. mgl. og valuar MDE Lars Wismann tlf. 7020 1658

køb - salg - vurdering - finansiering - optimering af lejekontrakter - udvikling
Vi yder værdiskabende rådgivning i investeringsjendomme



Lars Wismann, cand. merc.
statsaut. ejd. mgl. & valuar
MDE Projektchef & direktør

www.wismann-as.dk