

«Wir erwarten interessierte

Die SVIT Immobilien-Messe Zürich findet dieses Jahr zum ersten Mal statt und ist bereits ausgebucht. Die Organisatoren Max Rübli und Pascal Stutz vom SVIT Zürich über die Vorteile einer Immobilien-Fachmesse in Zürich.

Interview: Corinna Forrer

ATTIKA: Wieso braucht Zürich die SVIT Immobilien-Messe?

Max Rübli: Immobilien sind immer regional verankert, deshalb braucht es eine regionale Messe. Das Internet ist eine ideale Plattform, auf der Interessierte schnell Zugang zu Angeboten und Fragen über Immobilien erhalten. Der Nachteil ist jedoch die fehlende Interaktion und der menschliche Austausch. An einer Messe gehen Experten persönlich auf die Anliegen der Messebesucher ein und diskutieren mit ihnen über mögliche Lösungsfindungen. Zudem ist die Messe auch eine Fachtagung und Networking-Plattform. Für Immobilien-Profis die Gelegenheit, miteinander zu fachsimpeln, Neuheiten kennen zu lernen und Erfahrungen auszutauschen.

Pascal Stutz: Die Messe kam dank verschiedener Sponsoren zustande. Einer der Hauptsponsoren ist die Zürcher Kantonalbank. Seit Jahren führt die Bank eigene Eigenheimessen in Winterthur,

im Oberland sowie Unterland durch. In Zürich hat die ZKB bisher noch keine Messe durchgeführt – jetzt wird diese Lücke geschlossen.

Welche Referate und Podiumsgespräche darf man nicht verpassen?

Max Rübli: Am liebsten würde ich alle hören, denn ich habe die Gespräche organisiert. Ich bin gespannt, welche Diskussionen sich entwickeln werden. Am Samstag sind die Referate und Podiumsgespräche auf die Bedürfnisse der Immobilienprofis ausgerichtet, am Sonntag auf jene des interessierten Messebesuchers.

Pascal Stutz: Ich interessiere mich vor allem für die Vorträge über den Weitergang der Aus- und Weiterbildung. Es ist spannend zu beobachten, wie sich die Schulen im Immobilienbereich entwickeln. Sicher ist, dass die Fachausweise dem EU-Standard angepasst und so international anerkannt werden.



Besucher»

An der Messe werden über 65 Aussteller anwesend sein – weitere stehen auf der Warteliste. Eine beachtliche Leistung für eine neue Messe. Wie haben Sie das geschafft?

Pascal Stutz: Als Verband der Immobilienwirtschaft haben wir einen direkten Draht zu unseren Mitgliedern, die alle potentielle Aussteller sind. Weil wir etwas Neues auf die Beine stellen, mussten wir zuerst Überzeugungsarbeit leisten und die Idee der neuen Messe präsentieren. Sobald das getan war, erhielten wir so viele Anfragen, dass wir nicht alle berücksichtigen konnten und einige auf die Warteliste setzen mussten. Für nächstes Jahr ist bereits mehr Platz eingeplant.

Welche Erwartungen haben Sie an die Messebesucher?

Max Rümbeli: Wir bieten ein breites Angebot an Miet- und Kaufobjekten. Im Gegenzug erwarten wir Besucher, die an Immobilien interessiert sind. Wir haben absichtlich die Maag EventHall in Zürich-West als Ausstellungsort gewählt. Diese ist zentral gelegen und auch mit den öffentlichen Verkehrsmitteln leicht erreichbar. Wer sich für ein Eigenheim interessiert, der kann sich hier in Ruhe beim Zuhören eines Vortrags oder bei einem persönlichen Gespräch über sein Bauvorhaben informieren.

Umweltschutz ist überall ein Thema. Bei Ihnen auch?

Max Rümbeli: Es ist sicherlich ein Bestreben der Aussteller, die Messebesucher für umweltgerechtes Bauen und alternative Energieversorgung zu sensibilisieren und zu informieren, beispielsweise wie ein bereits bestehendes Haus mit Solarzellen umgerüstet werden kann. Es besteht ein Trend, sein Eigenheim mit alternativer Energie zu versorgen. Im Idealfall wird ein zukünftiger Eigenheimbesitzer sein Haus ganz im Minergie-Standard bauen lassen.

Pascal Stutz: Eine unserer Aufgaben als Verband ist es, über gesetzliche Änderungen zu informieren. Wie zum Beispiel die von der Stadt Zürich beschlossene «2000-Watt-Gesellschaft»: Eine solche umwelt- und klimaverträgliche Energieversorgung bedarf baulicher Änderungen. Wir informieren unsere Mitglieder wie auch Messebesucher, worauf sie in Zukunft vermehrt achten müssen und welche Richtlinien einzuhalten sind. Im Podiumsgespräch unter der Leitung von Filippo Leutenegger wird dieses Thema diskutiert.

Inwiefern tangiert die Finanz- und Wirtschaftskrise Ihre Branche?

Max Rümbeli: Immobilien, insbesondere an guter Lage, zeichnen sich durch eine hohe Wertbeständigkeit aus. Die Nachfrage hat in manchen Bereichen sogar eher zugenommen. Viele Leute haben sich von Aktien und anderen Finanzprodukten verabschiedet und suchen nach alternativen Investitionsmöglichkeiten. Da bieten sich Immobilien geradezu an. Berücksichtigt man zudem die historisch tiefen Hypothekenzinsen, ist das grosse Interesse an Immobilien verständlich. ■

INFOS

SVIT Immobilien-Messe 2009
Maag EventHall Zürich-West
Sa, 25. – So, 26. April
Öffnungszeiten: 10.00 – 17.00 Uhr
www.svit-immo-messe.ch

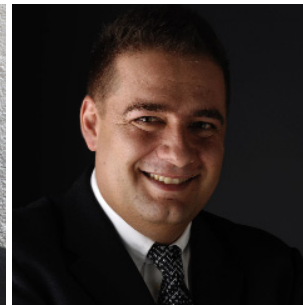
Podiumsgespräche (Auszug):
Energie-Revolution im Gebäudebereich.
2000-Watt-Gesellschaft in Zürich im Jahr 2050
– Utopie oder Realität?

Wann: Sa, 25. April 2009 um 16.15 – 17.15 Uhr
Wer: Fillippo Leutenegger, Nationalrat – Moderation; Hans-Peter Nützi, Leiter Sektion EnergieSchweiz, Bundesamt für Energie; Dr. Christian Zeyer, Klimaexperte, WWF Schweiz; Cornelia Mächler, Direktorin, Immobilien-Bewirtschaftung Stadt Zürich; Dr. Rolf Hartl, Geschäftsführer, Erdöl-Vereinigung; Jürg Nufer, Vizepräsident, Lieferantverband Heizungsmaterialien; Richard W. Späh, Präsident, Gewerbeverband der Stadt Zürich; Robert Keller, Präsident, bauenschweiz Dachorganisation der Schweizer Bauwirtschaft

Berufsbildung: Quo vadis?

Lohnt sich die berufliche Weiterbildung oder bringt nur ein Studium an der Hochschule den gewünschten Erfolg?

Wann: So, 26. April 2009 um 12.45 – 13.45 Uhr
Wer: Dr. Andreas Strehle, Stv. Chefredaktor, Tages-Anzeiger – Moderation; Rita Fuhrer, Volkswirtschaftsdirektorin des Kantons Zürich; Martin Stalder, Leiter Ressort Höhere Berufsbildung, Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT); Marcel Hug, Geschäftsführer, SVIT - SWISS Real Estate School; Dr. Beat Schwab, CEO, Wincasa AG, Immobilien Dienstleistungen



ZU DEN PERSONEN

Max Rümbeli und **Pascal Stutz** lancierten die in diesem Jahr zum ersten Mal stattfindende SVIT Immobilien-Messe im Auftrag des SVIT Zürich. Sie sind selbst Mitglieder des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT. Max Rümbeli ist Inhaber von IMMOBILIUM Swiss Real Estate Advisory Services, einem auf Immobilienvermarktung- und Beratung spezialisierten Unternehmen. Pascal Stutz ist Berater bei Wüst und Wüst, einem auf die Vermittlung exklusiver Liegenschaften spezialisierten Unternehmen.