

«Jubiläumsmagazin.»

75 Jahre Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz.

Der SVIT heute.

[Wie er die Leaderrolle halten will.](#) Seite 10

Immobilienwirtschaft.

[Was den Markt bewegt.](#) Seite 25

Bildung.

[Warum sie so wichtig ist.](#) Seite 37



[75 Jahre jung.](#)
Im Kontext der
Zeitgeschichte.
Seite 18



[Interessenwahrnehmung.](#)
Der SVIT in der Politik.
Seite 33



[Mitglieder.](#)
Die Arbeit an der Basis.
Seite 43



[Megatrends.](#)
Die Entwicklungen
der Zukunft.
Seite 51



Lieber SVIT, wer hätte gedacht, dass du mal so gross und stark wirst.

Themen

5	Editorial
7	Grussworte von Bundesrätin Doris Leuthard
10	Der SVIT heute – modern und schlagkräftig
14	Interview mit Urs Gribi und Tayfun Celiker
18	75 Jahre SVIT Schweiz – wie alles begann
25	Zwischen Sehnsucht und Rendite
33	Im Klammergriff von Bundesbern
37	Zeichen des Bildungszeitalters
43	Regionale Mitgliederorganisationen
51	Was die Immobilienwirtschaft treibt
56	Garantiert keine Langeweile
59	Nach der Finanzkrise: Mehr Staat?
62	Immoplay

Oktober 2008

Impressum

Herausgeber

Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft
SVIT Schweiz
Giessereistrasse 18
8005 Zürich

Konzept

swissaffairs communications, Bonstetten

Redaktion

Ivo Cathomen, Simon Hubacher, Cornelia von Däniken

Gestaltung/Realisierung

Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Winterthur

Illustration

Felice Bruno, Luzern

Druck/Korrektorat

Mattenbach AG, Winterthur

Inserateakquisition

SVIT Schweiz, Zürich

Bildnachweis

Ringier, Corbis, Keystone, Ullstein Bild, Michael Buholzer,
SVIT, Ferit Kuyas

Erlebniswelten der AFG.
Wo Passion und Perfektion zu Hause sind.



Heiztechnik und Sanitär



Küchen und Kühlen



Fenster und Türen



Stahltechnik



Oberflächentechnologie



Logistik



AFG Arbonia-Forster-Holding AG

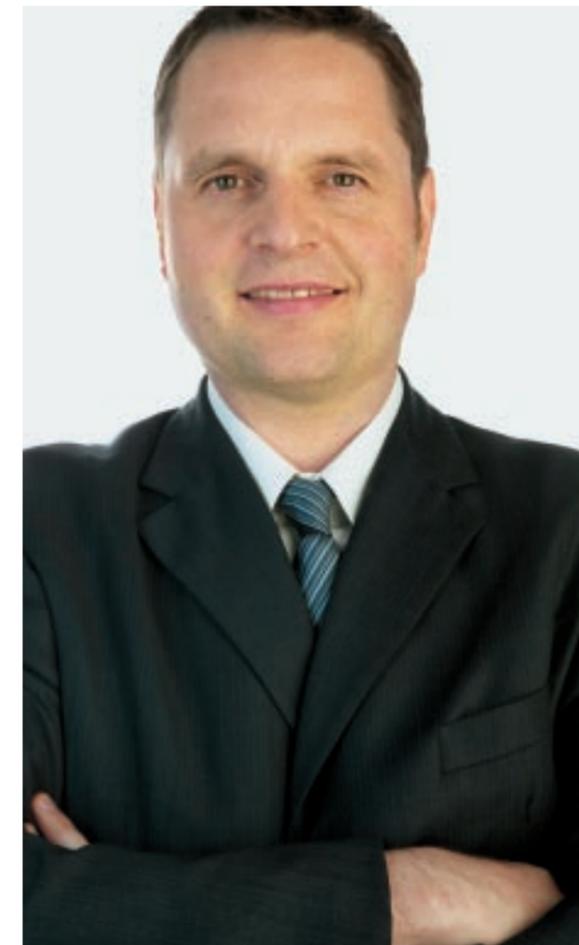
Amriswilerstrasse 50, CH-9320 Arbon
T +41 71 447 41 41, F +41 71 447 45 88
holding@afg.ch, www.afg.ch



AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

«Liebe Leserinnen,
liebe Leser,
liebe Mitglieder.»

Editorial. Urs Gribi, Präsident SVIT Schweiz.



Eine Festschrift zum 75-Jahr-Jubiläum des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz? Sie halten Sie in Ihren Händen. Wir haben keine herkömmliche Sammlung von Lobes- und Dankesadressen produziert. Bewusst nicht. Selbstverständlich lesen Sie auch einen Beitrag über die Historie unserer Organisation. Eine spannende und eindrucksvolle Lektüre, die wir in Bezug zu wichtigen zeitgeschichtlichen Ereignissen gestellt haben.

Weitaus mehr interessiert hat das Redaktionsteam, wie es heute und in Zukunft um die Immobilienwirtschaft und um den SVIT mitsamt seinen Mitgliederorganisationen steht. Welche Bedeutung Eigentum für Private und Unternehmen hat. Wie das verbandseigene Schulungs- und Prüfungswesen die kommenden Herausforderungen meistern will. Und in welchem Umfeld sich unser Verband politisch bewegt.

Wir freuen uns besonders über den Gastbeitrag von Bundesrätin Doris Leuthard, die als oberste Hüterin des Immobilien- und Wohnwesens in der Schweiz eine wichtige Stimme ist. Und wir lassen Mitglieder des SVIT zu Wort kommen: Was bedeutet Ihnen eigentlich unser Verband?

Aus der Festschrift ist ein Magazin geworden. Das SVIT-Jubiläumsmagazin. Frisch und modern gestaltet – genau so, wie wir uns den SVIT vorstellen. Das Jubiläumsmagazin soll das Jetzt beleuchten, nach vorne blicken und vielleicht auch ein Schmunzeln auslösen. Wenigstens dann, wenn Sie sehen, was dem Luzerner Illustrator Felice Bruno zum Thema Immobilienwirtschaft in den Sinn gekommen ist.

Ohne Inserate kein Magazin. Mein Dank gilt allen Firmen, die das Projekt unterstützt haben. Sie machen es möglich, dass der SVIT Ideen wie diese überhaupt umsetzen kann. Auf sie ist Verlass. Das spornt uns an, auch für die kommenden 75 Jahre.

Ich wünsche Ihnen eine vergnügliche, lehrreiche Lektüre.

Ihr Urs Gribi



Sorgfalt im Detail

Dafür stehen wir. In der Beratung, Planung und Umsetzung.

Geniessen Sie Raum, Ruhe und Design. Und vertrauen Sie auf Kompetenz im Hintergrund.

www.schindler.ch



Schindler



«Der SVIT erdet Luftschlösser.»

Grussworte. Doris Leuthard, Bundesrätin.

Im Vergleich mit dem Ausland sind die Schweizer nach wie vor ein Volk von Mietern. Und diese Mieter haben sehr klare Vorstellungen darüber, wie der Wohnungs- und Immobilienmarkt beschaffen sein muss. Die Reibungsfläche mit den Bauherren, Hausbesitzern und -bewirtschaftern ist vorgegeben und je nach Konjunkturlage variiert der Druck von der einen oder anderen Seite. Im Allgemeinen wird zwischen den Sozialpartnern auf dem Verhandlungsweg nach Lösungen gesucht, die für alle gangbar sind. Der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) hat einen wichtigen Beitrag geleistet, dass in den letzten Jahrzehnten Konfliktpotenzial zwischen Mietern und Vermietern, Haus- und Wohnungskäufern und -verkäufern sowie Möchtegern-Hausbesitzern und Bauherren besänftigt und abgebaut wurde. Er tritt zwar klar als Interessenvertreter der Immobilienfachleute auf, aber er sorgt auch dafür, dass sich diese ihrer Verantwortung bewusst sind und gewisse Regeln einhalten.

In diesem Jahr feiert Ihr Verband seinen 75. Geburtstag. Dazu möchte ich Sie beglückwünschen. Er kann aufbauend auf seiner Vergangenheit sein Reifezeugnis unter Beweis stellen und seine Autorität in die Waagschale werfen. Die rund 2000 Immobilienunternehmungen, die er unter seinem

Dach zusammenfasst, haben sich die SVIT-Qualitätsvorgaben und seine standesethischen Grundsätze zu eigen gemacht. Der Verband hat auch ein Immobilien-Schieds-

berufliche Aus- und Weiterbildung weiss ich nur zu gut, wie wichtig Bildungs-Angebote für die Vertreterinnen und Vertreter aller Branchen und damit auch der Immobilienwirtschaft sind.



«Luftschlösser gehören definitiv der Traumwelt an, und da beruhigt es mich zu wissen, dass man mit 75 Jahren, wie sie der SVIT jetzt feiern darf, mit beiden Füßen fest auf dem Boden steht.»

Es liegt auf der Hand, dass das Ansehen des Verbands mit den Schlagzeilen, die seine Mitglieder liefern, steht und fällt. Momentan geht es der Immobilienbranche noch sehr gut und sie kann auf eine sehr erfolgreiche Zeit zurückblicken. Allein in der Wohnungsproduktion wurde im 2007 mit 43 000 Einheiten ein Mehrjahreshoch registriert. Und die Nachfrage ist in den Ballungszentren weiterhin sehr hoch. Ich ver-

traue darauf, dass der Verband zumindest bei seinen Mitgliedern dafür sorgen wird, dass sie angesichts voller Auftragsbücher nicht übermütig werden und die Bodenhaftung verlieren. Luftschlösser gehören definitiv der Traumwelt an, und da beruhigt es mich zu wissen, dass man mit 75 Jahren, wie sie der SVIT jetzt feiern darf, mit beiden Füßen fest auf dem Boden steht. Ich wünsche dem Verband und seinen Mitgliedern eine erfolgreiche Zukunft.

traue darauf, dass der Verband zumindest bei seinen Mitgliedern dafür sorgen wird, dass sie angesichts voller Auftragsbücher nicht übermütig werden und die Bodenhaftung verlieren. Luftschlösser gehören definitiv der Traumwelt an, und da beruhigt es mich zu wissen, dass man mit 75 Jahren, wie sie der SVIT jetzt feiern darf, mit beiden Füßen fest auf dem Boden steht. Ich wünsche dem Verband und seinen Mitgliedern eine erfolgreiche Zukunft.

«Le SVIT ne bâtit pas de châteaux en Espagne.»

Allocution de bienvenue. Doris Leuthard, conseillère fédérale.



«Je souhaite à l'association et à ses membres un avenir couronné de succès.»

En comparaison avec l'étranger, les Suisses restent aujourd'hui comme hier un peuple de locataires. Et ces locataires ont une conception bien précise de la façon dont le marché du logement et de l'immobilier doit se présenter. Les zones de friction avec les maîtres d'ouvrage, les propriétaires et les gérants font partie de la donne, et la pression de l'une ou de l'autre partie varie en fonction de la conjoncture. De manière générale, on cherche par la voie de la négociation entre partenaires sociaux des solutions praticables pour tous. L'Association suisse des professionnels de l'immobilier (SVIT) a largement contribué à atténuer et à désamorcer les conflits potentiels

entre locataires et bailleurs, acquéreurs et vendeurs de logements, entre propriétaires en herbe et maîtres d'ouvrage. Elle s'affirme clairement en tant que représentante des professionnels de l'immobilier, mais veille aussi à ce que ces derniers restent conscients de leurs responsabilités et respectent certaines règles.

Cette année, votre association fête son 75^{ème} anniversaire. Je tiens à vous féliciter. Le fait de pouvoir s'appuyer sur son passé donne à votre association l'occasion de prouver qu'elle a fait ses classes et de faire valoir son autorité. Les quelque deux mille entreprises actives dans l'immobilier qu'elle regroupe ont adopté les standards de qualité du SVIT et ses fondements éthiques. L'association a également mis sur pied un tribunal arbitral qui s'efforce, chaque fois que c'est possible, d'arbitrer les

conflits en évitant l'action en justice publique et le tapage. En tant qu'ancienne avocate, je salue ces procédures de conciliation qui prennent en compte, mieux que de longs et coûteux procès, l'urgence et la pression financière auxquelles de nombreux maîtres d'ouvrage sont soumis. L'association mérite un éloge tout particulier pour avoir fondé la Realis, la Swiss Real Estate School. En tant que conseillère fédérale responsable de la formation professionnelle et de la formation continue, je sais à quel point les offres de formations sont importantes pour les représentantes et représentants de l'ensemble des secteurs professionnels, et donc aussi de l'économie immobilière.

Il est évident que la réputation d'une association se fait et se défait au fil des gros titres que ses membres livrent aux médias. Pour l'instant, le secteur immobilier se porte encore fort bien et a derrière lui une période de très grand succès. A elle seule, la création de logements a connu en 2007, avec 43000 unités, le taux le plus élevé de ces dernières années. Et la demande dans les zones de concentration urbaine reste très importante. J'espère que face à ces carnets de commande pleins à craquer, l'association veillera, du moins au niveau de ses membres, à ne pas s'égarer et gardera le sens des réalités. Les châteaux en Espagne relèvent définitivement du rêve. Mais je suis rassurée, car je sais que lorsqu'on fête ses 75 ans, comme le SVIT, on a définitivement les deux pieds sur terre. Je souhaite à l'association et à ses membres un avenir couronné de succès.

«La SVIT non fa castelli in aria.»

Il saluto. Della consigliera federale Doris Leuthard.

A confronto con gli altri paesi, gli Svizzeri erano e sono un popolo di inquilini. Degli inquilini che hanno idee molto chiare su quali debbano essere le condizioni del mercato immobiliare e delle abitazioni. La superficie di attrito con i committenti e con i proprietari e amministratori immobiliari è data, e la pressione dell'una o dell'altra parte varia in funzione della congiuntura. In generale, nelle trattative tra i partner sociali si cercano delle soluzioni accettabili per tutti. L'Associazione svizzera dell'economia immobiliare (SVIT) ha contribuito in modo importante all'attenuazione e alla riduzione dei potenziali conflitti tra locatori e locatari, acquirenti e venditori di case e appartamenti, nonché tra aspiranti proprietari e committenti, degli ultimi decenni. È vero che si propone come rappresentante degli interessi dei professionisti dell'immobiliare, ma si preoccupa anche del fatto che questi siano consapevoli delle loro responsabilità e osservino determinate regole.

Quest'anno, la vostra associazione festeggia il suo 75° compleanno. Desidero innanzitutto porgerle i miei migliori auguri. Sulla scorta del suo passato può ampiamente giustificare il suo attestato di maturità e porre la sua autorità sul piatto della bilancia. Le circa 2000 imprese immobiliari che riunisce sotto il suo tetto hanno fatto propri i presupposti qualitativi della SVIT e i suoi principi di etica professionale. L'associazione ha pure istituito un tribunale arbitrale immobiliare con l'obiettivo di comportare per quanto possibile eventuali vertenze senza il ricorso a procedimenti pubblici. Anche in quanto ex avvocato vedo con

grande favore questa istanza di conciliazione, che senz'altro tiene in maggiore considerazione le pressioni temporali e finanziarie cui sono sottoposti molti committenti di un lungo e costoso processo. Una lode del tutto particolare va poi alla SVIT per l'istituzione della Swiss Real Estate School: nella mia qualità di consigliera federale responsabile della formazione e del perfezionamento professionali so fin troppo bene quanto le offerte formative siano importanti per i rappresentanti di tutti i settori, e quindi anche dell'economia immobiliare.

È evidente che il prestigio dell'associazione vive e muore con le prime pagine che i suoi membri conquistano. Attualmente, il settore immobiliare va ancora molto bene, e può annoverare un periodo di grande successo. Solo nella produzione di abitazioni, con 43000 unità nel 2007 si è registrato un primato pluriennale, e nelle aggregazioni urbane la domanda continua a essere molto elevata. Confido nel fatto che, almeno presso i suoi membri, l'associazione si impegni affinché la moltitudine di ordini non faccia perdere a nessuno il contatto con la realtà. I castelli in aria appartengono

una volta per tutte al mondo dei sogni, e mi tranquillizza sapere che, nei 75 anni che oggi festeggia, la SVIT ha sempre saputo mantenere entrambi i piedi ben saldi per terra. Auguro all'associazione e a tutti i suoi membri un futuro di successo.



«Auguro all'associazione e a tutti i suoi membri un futuro di successo.»

«Der SVIT heute.»

Modern und schlagkräftig. Simon Hubacher.

Kaum ein anderer Sektor entwickelte sich in den vergangenen Jahren derart rasant vorwärts wie die Immobilienbranche. Der SVIT hat diese Dynamik rechtzeitig erkannt und alles daran gesetzt, als führende Berufsorganisation in der Branche eine Leaderrolle zu übernehmen. Das will er auch in Zukunft – und macht sich deshalb fit für die Herausforderungen der Zukunft.

In der Informatik- oder der Versicherungsbranche arbeiten mehr als doppelt so viele Menschen wie im Immobiliensektor. Doch die Branche steht zu Unrecht im Schatten anderer Dienstleistungsanbieter. Zwar ist sie im Vergleich tatsächlich immer noch klein, beeindruckt dafür aber mit einer starken Performance. Gemäss einer Untersuchung der Credit Suisse liegt die

Innerhalb der Branche sind die Wachstumsunterschiede allerdings erheblich – was sich auch im Mitgliederfeld des SVIT widerspiegelt. Über 70 Prozent der Beschäftigten arbeiten in der Subbranche Verwaltung und Facility Management, wobei unter FM das Gebäudemanagement und die Organisation aller Einrichtungen und Installationen verstanden wird. Der Anteil der auf Immobili-

enverwaltung spezialisierten SVIT-Mitgliederfirmen ist denn auch am höchsten. Das Schätzwesen und das Maklergeschäft hingegen entwickelten sich sehr volatil und erlebten zwischen 1998 und 2001 einen regelrechten Beschäftigungseinbruch – ausgelöst durch die damals stark steigende Zahl

von Leerwohnungen. Inzwischen wächst das Schätz- und Maklerwesen sogar wieder etwas dynamischer als der Dienstleistungssektor als Ganzes.

AUSLAGERUNG. Ausgelöst wurde der Schub in der Immobilienbranche durch einen Strukturwandel. Seit den Neunzigerjahren konzentrieren sich viele Unternehmen auf ihr Kerngeschäft und überlassen die Verwaltung ihrer Immobilien professionellen Dienstleistern. Auf der Suche nach

«Die Entwicklung begann mit einigen Jahren Verzögerung.»

Wertschöpfung in der Immobilienbranche bei 212000 Franken pro Beschäftigten. Sie zählt damit zu den wertschöpfungsstärksten Wirtschaftszweigen überhaupt. In der Gesamtwirtschaft liegt diese durchschnittlich bei 131000 Franken. Die Zahl der Mitarbeitenden ist seit 1995 von 13600 auf über 25000 angestiegen. Das entspricht anteilmässig mehr als dem Zehnfachen des Beschäftigungsanstiegs in der Gesamtwirtschaft.



Adrian Ackermann
Abit-Immobilien-Treuhand AG, Baden
SVIT-Mitglied seit 1991
«Schon 1996, als ich mein Diplom als Immobilien-Treuhänder gemacht habe, war mir klar: Der SVIT ist nicht nur einfach ein Berufsverband, sondern auch ein Gütesiegel. Sehr wichtig sind dabei eindeutig die standesethischen Grundsätze. Seit Urs Gribi Präsident ist, hat sich die doch etwas verstaubte Organisation zudem zu einem dynamischen Verband entwickelt mit verschiedenen Fachkammern und einem breiten Angebot an Aus- und Weiterbildung. Den SVIT nimmt man heute in der Branche ernst, auch wenn ich denke, dass die Schlagkraft noch erhöht werden kann. Die Gründung des Swiss Real Estate Institute ist sicher ein Schritt in die richtige Richtung.»

Effizienzsteigerungen und Kostenoptimierungen lagern aber auch private Immobilieneigentümer immer öfters Verwaltung, Unterhaltsarbeiten und andere Nebenprozesse systematisch an Spezialisten aus, wovon die Branche profitiert hat.

VORLÄUFERFUNKTION. Die Entwicklung des Verbandes der Immobilienwirtschaft zu einer modernen und schlagkräftigen Branchenorganisation begann mit einigen Jahren Verzögerung zum Gesamtaufschwung der Branche. Eine Vorläuferfunktion übernahmen allerdings schon immer der SVIT-interne Schulungs- und Bildungsbereich sowie das Prüfungswesen. Bereits 1984 liess der SVIT erstmals nicht nur kaufmännisch, sondern auch in anderen Bereichen ausgebildete Fachleute zur verbandsinternen Ausbildung zu: Immobilienbewirtschafter, Immobilienvermarkter und Immobilienentwickler, wie sie heute heissen. Im Jahr 2000 wurde das gesamte Schulungs- und Ausbildungsprogramm des SVIT unter dem Namen realis in eine Aktiengesellschaft zusammengefasst. Die realis firmierte als SVIT-Tochter und trat mit einem eigenen Schulungsleiter als eigenständiges Firmengebilde auf dem Markt auf. Seit diesem Jahr nennt sie sich neu SVIT Swiss Real Estate School.

2002 machte sich eine neue Führungscrow unter dem Präsidium des Basler Immobilienunternehmers Urs Gribi und dem neuen SVIT-Direktor Tayfun Celiker an die Arbeit. Auch in der Geschäftsleitung nahmen frische Köpfe Einsitz. Bis auf zwei Wechsel – Andreas Ingold anstelle von Jürg Müller und Stephan Wegelin anstelle von Hans-Jörg Berger – steht diese Mannschaft heute noch an der Verbandsspitze. Zusammen mit dem Exekutivrat, bestehend aus Vertretern der regionalen und fachlichen SVIT-Mitgliederorganisationen, setzte die Geschäftsleitung rasch wichtige Zeichen, in welche Richtung sich der Verband künftig entwickeln sollte. Sie setzte eine umfassende Revision der Verbandsstatuten um, die seit Oktober 2003 in Kraft sind. Und sie gab grünes Licht zur Gründung eines Schiedsgerichts für die Immobilienwirtschaft, das Anfang 2005 seine Arbeit aufgenommen hat. 2006 revidierte der Verband zudem seine Standesregeln, die seither als verbindliche berufsethische Grundlage für die professionellen, im SVIT organisierten Immobiliendienstleister einen

«Die markanten Vorwärtsschritte verlangten nach neuen Ideen im Networkingbereich.»

hohen Stellenwert besitzen. Die Zeichen waren nun nicht mehr übersehbar: Wer sich nicht an die Standesregeln hält, wer die Branche in Verruf bringt, der hat im SVIT nichts zu suchen.

ÖFFENTLICHE WAHRNEHMUNG. Dieses Credo war von Beginn weg eines der Hauptanliegen der neuen SVIT-Geschäftsleitung. Die institutionellen und professionellen Immobiliendienstleister wollten sich endlich abheben von den zwielichtigen Anbietern, die ab den Siebzigerjahren für einen massiven Imageverlust der Immobilienbranche gesorgt hatten. Der durch den Strukturwandel ausgelöste Aufschwung innerhalb des Sektors verlangte zwingend nach einer Korrektur der öffentlichen Wahrnehmung, die immer weniger mit den tatsächlichen professionalisierten Verhältnissen im Immobilienbereich übereinstimmte. Der führende Berufsverband musste in diesem Prozess unbedingt eine führende Rolle einnehmen, wie die neue Führungscrow richtigerweise erkannt hatte. Unterstützend dabei wirkte, dass der SVIT nicht auf zahlenmässiges, sondern auf rein qualitatives Wachstum bezüglich der eigenen Mitgliederanzahl setzte – und heute noch setzt. Nicht Masse steht im Vordergrund, sondern Klasse. «Zum Glück müssen wir nicht jeden aufnehmen, der sich darum bewirbt», sagt SVIT-Präsident Urs Gribi im Interview mit dem Jubiläumsmagazin. «Ansonsten könnten wir auf dem Markt nicht mit dem Anspruch auftreten, als Verband auch ein Gütesiegel darzustellen.»

Das Gütesiegel SVIT. So lautete ein weiteres wichtiges Ziel, das die Geschäftsleitung 2004 in ihrer Mehrjahresplanung festlegte. Mit einem Gütesiegel wäre ein echter Mehrwert für die dem SVIT angeschlossenen Unternehmen verbunden, lautete der Grundgedanke. Wenn die SVIT-Mitgliedschaft dazu beiträgt, dass sich die Mitgliederfirmen über den regen Einsatz des SVIT-Logos innerhalb ihres Marktauftritts von

anderen, eben nicht professionell agierenden Anbietern unterscheiden, dann würden dabei alle profitieren: die Mitglieder, der Verband, die Branche als Ganzes und auch die Kunden, die sich auf dem oft unübersichtlichen Immobilienmarkt besser orientieren können. Tatsächlich benützen heute immer mehr Mitgliederfirmen ihre Mitgliedschaft beim SVIT, um sich zu differenzieren. Sei es auf ihrer Website, auf den Drucksachen, in Werbung, Marketing und den Immobilienannoncen. Andere tun dies noch zurückhaltender. Ein Gütesiegel erlangt ein Verband auch nicht von heute



Daniel Conca
conca consult, Murten
SVIT-Mitglied seit 1996
«Ich bin buchstäblich in den SVIT hineingewachsen und fühle mich daheim im Berner Regionalverband. Ich schätze nicht nur die engen Kontakte und den Austausch mit anderen Immobilienfachleuten hier in der Gegend, sondern auch die gute Zusammenarbeit mit der Geschäftsstelle in Zürich. Der SVIT ist ein überzeugender Berufsverband, der das Image der Branche deutlich verbessert hat. Die Organisation erbringt wichtige Dienstleistungen für die Immobilienwirtschaft. Zudem vertritt der SVIT selbstbewusst unsere Interessen in der Politik und hat das nötige Know-how um mitzureden, wenn es darum geht, wie für unsere Branche relevante Themen auf Gesetzesebene umgesetzt werden sollen.»

auf morgen. Damit verbunden ist ein mehrjähriger Prozess, der auf Kontinuität und grosser Anpassungsfähigkeit an das sich rasch verändernde Marktumfeld basiert.

Im Laufe der letzten Jahre setzte der SVIT weitere Meilensteine, um den selbst formulierten Führungsanspruch tatsächlich einhalten zu können. So wurde die Geschäftsstelle des SVIT Schweiz vergrössert, die Medien- und Öffentlichkeitsarbeit ausgebaut und die politische Interessensarbeit verstärkt. Mit dem Konzept zur integrierten Kommunikation, erarbeitet von GL-Mitglied Stephan Wegelin, konnte zudem ein solides, praxisnahes Fundament für die gesamte Marketingkommunikation des Verbandes und seiner Mitgliederorganisationen gelegt werden. Klare Zielsetzungen und ein einheitlicher Auftritt der Organisation gegen innen und aussen helfen seither mit, dass der SVIT in der Branche, angrenzenden Sektoren, in der Politik und immer mehr auch in der breiten Öffentlichkeit als zeitgemässe, professionell wirkende Branchenorganisation wahrgenommen wird.



FAMILIÄRE KONTAKTE. Die markanten Vorwärtsschritte im Verbandswesen und im Schulungsbereich verlangten auch nach neuen Ideen im Networkingbereich. Es bestand die Gefahr, dass die bis anhin beinahe familiären Kontakte zwischen den Mitgliedern angesichts des rasanten Branchenwachstums verloren gehen, insbesondere auf nationaler Ebene. Denn in den Regionen funktioniert der persönliche

Austausch und damit die zwanglose Begegnung ausserhalb des wirtschaftlichen Wettbewerbs schon lange sehr gut, wenn auch mit lokalen Schwankungen. SVIT-Präsident Urs Gribi lancierte 2004 den Vorschlag, die bestehenden Veranstaltungen des SVIT Schweiz auszubauen und damit aufzuwerten. Es brauche übers Jahr hinweg unbedingt zwei, drei verbandsgesellschaftliche Höhepunkte, so Gribis

Gedanke, damit die innere Zusammengehörigkeit im Einklang mit den strukturellen und inhaltlichen Veränderungen des Verbandes Schritt halten könne. Umgesetzt wurde das Ziel, indem SVIT-Arena (Kadertreffen) und SVIT-Plenum (Jahresversammlung) inhaltlich neu definiert, besser organisiert und zu gesamtschweizerischen Verbands-Events umgebaut wurden.

SOCIAL NETWORKING. 2006 fand zudem zum ersten Mal das SVIT-Immobilien-Forum in neuer Form statt – im bündnerischen Pontresina, mit über 400 anstatt der bisher 150 Teilnehmern, einem Topangebot an Referaten, Workshops, Unterhaltung und genügend Platz fürs Social Networking. Das SVIT-Forum unterscheidet sich von anderen SVIT-Anlässen, weil es zusätzlich eine hohe Aussenwirkung erzielt und Besucher aus angrenzenden Branchen mit SVIT-Mitgliedern und Sponsorengästen aus den verschiedensten Berufsrichtungen für drei Tage zusammenführt. Inzwischen steuert das SVIT-Forum auf seine vierte Ausgabe zu und wird bereits zu den Top Ten der Schweizer Wirtschafts-Gross-events gezählt. Damit verbunden ist eine unerwartete, aber nicht zu unterschätzende Wert- und Bekanntheitssteigerung der Marke SVIT, die letztlich allen Mitgliedern zugutekommt. Im Rahmen des diesjährigen Verbandsjubiläums veranstaltete der SVIT zwei weitere, wenn vorläufig auch einmalige Events: ein grosses Mitgliederfest in Bern mit über 1000 Teilnehmern und ein festliches Galadiner in Zürich. Für alle seine Veranstaltungen gelang es dem SVIT Schweiz, auf der Basis eines verbandseigenen Sponsoringkonzepts langjährige

«Wie gelingt es dem Verband, seinen Mitgliedern möglichst hohen Nutzen zu bringen?»

Partnerschaften mit unterstützenden Firmen einzugehen, die für den Verband von unschätzbarem Wert sind.

Der Wandel im schweizerischen Immobilienwesen ist noch lange nicht abgeschlossen. Der Verband ist 75 Jahre nach seiner Gründung rasant verlaufenden Veränderungen des Marktes und des gesamtwirtschaftlichen Umfelds ausgesetzt. Von direkten Auswirkungen der Subprime-Krise auf dem US-Immobilienmarkt blieb die Branche hierzulande zwar bisher verschont. Aber die noch nie dagewesenen Umwälzungen im Bankensektor haben auch die Schweizer Grossbanken hart getroffen – möglicherweise mit weitreichenden Konsequenzen, die heute kaum einer abzuschätzen vermag. Im Immobilienbereich sind eigene Entwicklungen zu beobachten, vor allem die zunehmende Professionalisierung und die gleichzeitige Spezialisierung. In ihrer Studie zählt die Credit Suisse dafür mehrere Gründe auf: Etwa die Tendenz zu grösseren Arbeitsstätten, das gestiegene Interesse ausländischer Investoren oder die Erkenntnis, dass es wenig Sinn machen kann, alle Immobilienbereiche unter einem Dach zu vereinen, weil nur ein begrenztes Synergiepotenzial zwischen den Subbranchen vorhanden ist. Ein Indiz der Professionalisierung sind zudem die in immer grösserer Vielfalt angebotenen Ausbildungsgänge.

HOHER NUTZEN. Mit der Gründung der SVIT-Fachkammer für Facility Management ist der SVIT diesen Tendenzen bereits nachgekommen. Auch die Einsetzung der Arbeitsgruppe «Agenda 2011», die sich noch bis Frühjahr 2009 mit Fragen der künftigen Verbandsstrukturen und Verbandsaufgaben beschäftigt, ist als Antwort auf die dringendsten Zukunftsfragen zu verstehen: Wie gelingt es dem Verband der Immobilienwirtschaft, seinen Mitgliedern möglichst hohen Nutzen zu bringen und gleichzeitig auf wichtige Marktveränderungen rasch reagieren zu können – aber ohne dass dabei der Wolkenkratzer SVIT Schweiz mitsamt seinen Mitgliederorganisationen

jedes Mal ins Wanken zu geraten droht? Findet er die Antworten, wird der Verband auch die nächsten 75 Jahre schadlos überstehen. Und bei seinen Mitgliedern Wohlwollen und Unterstützung finden – denn schliesslich wollen sie im Grunde alle dasselbe: wirtschaftlichen Erfolg, gesicherten Wohlstand und nicht zuletzt einen angesehenen Berufsstand.



Walter Hochreutener
Alfred Müller AG, Baar
SVIT-Mitglied seit 1994

«Es ist für uns in der Zentralschweiz auf jeden Fall ein Unterschied, ob ein Immobilienfachmann im SVIT ist oder nicht. So kann man mit Verbandskollegen Informationen austauschen, einem Fremden gibt man dagegen eher weniger Auskunft. Das hat viel mit den standesethischen Grundsätzen des SVIT zu tun. Und mit dem Willen, sich korrekt und fair zu verhalten. Ich schätze am SVIT vor allem auch, dass er sich als Gesamtverband der Branche für die Aus- und Weiterbildung einsetzt und diese den aktuellen Bedürfnissen anpasst. Aber auch, dass er sich politisch und fachlich für relevante Themen stark macht, dass Netzwerke gebildet werden. Für die Zukunft des SVIT ist es wichtig, nicht «in Pension» zu gehen, sondern zu sagen: «Jetzt erst recht». Denn man soll seine Positionen, die man sich in langen Jahren erarbeitet hat, nicht einfach aufgeben, sondern stärken. Schliesslich ist die Immobilienbranche ein wichtiger Teil der Volkswirtschaft.»

UBS gratuliert
dem Schweizerischen Verband
der Immobilienwirtschaft
zum 75-Jahr Jubiläum.

Auch wir freuen uns, als führender Finanzpartner der Schweizer Wirtschaft einen wertvollen Beitrag für unternehmerische Erfolgsgeschichten leisten zu können. **Sie und UBS: eine Partnerschaft mit Zukunft.**



www.ubs.com/kmu

You & Us

«Jeder Verband spielt seine eigene Rolle.»

Das Interview. Simon Hubacher.

Gemeinsam führen Sie den SVIT Schweiz mit viel Engagement und Kreativität: Urs Gribi als Präsident, Tayfun Celiker als Direktor. Im Interview blicken sie zurück auf bisher Erreichtes und darauf, was in Zukunft auf den Verband an neuen Aufgaben zukommt.



Was ist der SVIT heute: ein Branchenverband, eine Standesorganisation, ein Wirtschaftsverband?

URS GRIBI: Er ist von allem ein wenig. Seine Hauptaufgabe besteht in erster Linie darin, die Interessen der Immobilienwirtschaft überall dort zu vertreten, wo es nötig und richtig ist.

Wo sieht sich der SVIT im (verbands-)politischen Umfeld?

URS GRIBI: Jeder Verband spielt seine eigene Rolle. Der SVIT ist als Vertretung einer immer breiter werdenden Immobilienwirtschaft positioniert. Dazu zählen alle institutionellen und professionellen Immobiliendienstleister, vom Treuhänder bis hin zum FM-Manager.

Fühlt sich der SVIT von den grossen Dachverbänden, beispielsweise economie suisse, genügend vertreten?

TAYFUN CELIKER: Man tauscht sich aus, zum Beispiel in der Schweizerischen Kommission für Immobilienfragen (SKI), in der auch Banken- und Versicherungsvertreter Einsitz haben. Auch bei Abstimmungskämpfen unterstützt man sich gegenseitig. Aber letztlich muss jeder Verband für seine Interessen selber einstehen.

URS GRIBI: Die Immobilienwirtschaft erstreckt sich über viele Sektoren unserer Volkswirtschaft, auch wenn das Thema nicht überall denselben zentralen Stellenwert besitzt. Für den SVIT sind Immobilien das Kernthema. Uns ist es in



«Wohnen ist ein Grundbedürfnis der Menschen. Wir wollen, dass sich die Menschen zu Hause oder am Arbeitsplatz wohl fühlen.»

den vergangenen Jahren gelungen, eine Leaderposition unter den Verbänden der Immobilienwirtschaft einzunehmen. Das wird auch von aussen so gesehen: economie suisse oder der Schweizerische Gewerbeverband kommen heute auf uns zu, wenn es gilt, immobilienpezifische Themen zu vertreten oder Stellungnahmen abzugeben.

Wie weit verfolgt der SVIT rein branchenspezifische Ziele – und wie weit hat er auch eine gesamtpolitische Verantwortung als Repräsentantin eines volkswirtschaft-



«Die politische Interessensarbeit auf nationaler Ebene ist Aufgabe des SVIT Schweiz und seiner Organe, in erster Linie der Geschäftsleitung.»

lich bedeutenden Dienstleistungszweigs zu übernehmen?

TAYFUN CELIKER: Wir gehen in der Verbandsarbeit heute schon über reine Branchenpolitik hinaus. Wohnen ist ein Grundbedürfnis der Menschen. Wir wollen, dass sich die Menschen zu Hause oder

am Arbeitsplatz wohl fühlen. Als Immobiliendienstleister leisten unsere Mitglieder ihren Teil, dem Markt attraktiven Wohn- und Gewerberaum zur Verfügung zu stellen. Das funktioniert aber nur, wenn die

Rahmenbedingungen stimmen und alltags-tauglich sind. Genau dafür setzen wir uns auf politischer Ebene ein. Und dieses Engagement geht eben über die Grenzen der Immobilienbranche hinaus.

Der SVIT ist mit wichtigen politischen Fragen konfrontiert. Grundstückverkäufe an Ausländer oder die Energiedebatte sind Stichworte dafür. Wie findet er seine Meinung?

URS GRIBI: Unsere Verbandsstrukturen sind immer wieder der Kritik ausgesetzt – oft zu Recht, möchte ich anfügen. Aber

in diesem Bereich bestehen klare Verhältnisse. Die politische Interessensarbeit auf nationaler Ebene ist Aufgabe des SVIT Schweiz und seiner Organe, in erster Linie der Geschäftsleitung. Sie verfügt über einen sehr breiten Handlungsspielraum. Weil wir auf der Ebene Geschäftsleitung fast täglich miteinander in Kontakt stehen, verläuft die Meinungsbildung rasch und unkompliziert. In wichtigen politischen Fragen, die unseren Verband betreffen, bestehen selten gravierende Meinungsunterschiede.

Wie vertritt der SVIT seine Meinungen gegenüber Mitgliedern und Öffentlichkeit?

URS GRIBI: Das tun wir über unsere verschiedenen Kommunikationskanäle, die wir intensiv einsetzen. Die Mitglieder haben ein Recht darauf zu erfahren, welche Positionen die Verbandsspitze in zentralen politischen und branchenspezifischen Themen einnimmt. Da haben wir als Verband sicher auch eine gewisse Leitfunktion einzunehmen, die es Mitgliedern ermöglicht, ihre eigenen Auffassungen jenen des Verbandes anzugleichen. Das verstärkt letztlich die Position des SVIT und jedes einzelnen Mitglieds.



«Das Service- und Schulungsangebot ist derart gewachsen, dass wir vor der Daueraufgabe stehen, dies den Mitgliedern kontinuierlich und gut zu kommunizieren.»

die Tiefe gehen und über weitere Mitgliederorganisationen und Fachkammern an Grösse gewinnen. Die jüngsten Beispiele dafür sind die Gründung des SVIT Roman die oder der Fachkammer für Facility Management.

Mehr Mitglieder würde aber mehr finanzielle Mittel bedeuten.

URS GRIBI: Diese Versuchung ist sicher vorhanden. Und wir müssen, wenn wir als Player wirklich wahrgenommen werden wollen, auch eine gewisse Grösse haben. Ohne das geht es nicht. Aber hinter unseren rund 2000 Mitgliedern stehen heute schon etwa 25000 Mitarbeitende in den Mitgliederfirmen, für die wir uns ebenfalls einsetzen. Wichtig ist, dass wir beim Mitgliederbeitrag einen gesunden Mittelwert einhalten – nicht zu günstig, aber auch nicht unerschwinglich hoch für kleinere oder mittlere Unternehmen.

Wo besteht Handlungsbedarf bezüglich Service und Angebote?

TAYFUN CELIKER: Es sind vor allem unsere Mitgliederorganisationen, die den direkten Draht zu den Verbandsmitgliedern pflegen und von juristischen Informationen bis hin zu Erfahrungsgruppen eine breite Palette an Dienstleistungen anbieten. Das Service- und Schulungsangebot ist derart gewachsen, dass wir vor der Daueraufgabe stehen, dies den Mitgliedern kontinuierlich und gut zu kommunizieren. Das ist in erster Linie eine Bringschuld des Verbandes. **URS GRIBI:** Zwischen Angebot und Nachfrage bestehen sichtbare Lücken, die wir schliessen müssen. Aber lieber genügend Service anbieten, der unterschiedlich genutzt wird, als dass bei den Mitgliedern das Gefühl aufkommt, die SVIT-Mitgliedschaft biete dem Einzelnen zu wenig Gegenwert.

nicht jeden aufnehmen, der sich darum bewirbt. Sonst könnten wir auf dem Markt nicht mit dem Anspruch auftreten, als Verband auch ein Gütesiegel darzustellen. Wer beim SVIT ist, erhält Zugang zu zahlreichen Dienstleistungen, Schulungsangeboten und zum grossen SVIT-Network. Und er darf das SVIT-Logo verwenden, was angesichts der immer wieder auftretenden Missbrauchsfälle offenbar sehr begehrt ist. Wir verlangen im Gegenzug, dass sich unsere Mitglieder an Standesvorgaben und ethische Richtlinien halten.

Steht beim SVIT Quantität oder Qualität in Bezug auf die Mitgliederzahl im Vordergrund?

TAYFUN CELIKER: Ganz klar die Qualität. Wenn schon, müssen wir zusätzliche Mitglieder gewinnen, indem wir noch mehr in

TAYFUN CELIKER: Inhaltlich wissen wir genau, wo sich der SVIT für die Immobilienwirtschaft einsetzen muss. Wie intensiv er das tun kann, hängt stark von den vorhandenen Ressourcen ab. Und die sind, im Vergleich mit einem HEV oder Mieterverband, immer noch sehr bescheiden. In unseren Gremien sitzen auch keine National- oder Ständeräte, wie das anderswo der Fall ist. Deshalb suchen wir die gezielte Zusammenarbeit mit befreundeten Parlamentariern oder schmieden Allianzen, wenn sie sinnvoll erscheinen.

Zu den Mitgliedern: Weshalb soll ein Immobiliendienstleister beim SVIT dabei sein?

URS GRIBI: Wenn er professionell und seriös arbeitet, sollte er zwingend bei uns Mitglied sein. Aber zum Glück müssen wir

Stichwort Agenda 2011: Welche Ziele verfolgt dieses Reformvorhaben?

URS GRIBI: Die Führungsscrew, die nach 2011 den Verband leiten wird, soll optimale Strukturen für die Verbandsarbeit vorfinden. Seit 2002 ist eine neue Geschäftsleitung im Amt, die viel verändert, reorganisiert und professionalisiert hat. Seither konnten wir genügend Erfahrungen sammeln, wo die Zusammenarbeit in unserem föderalistischen Verbandsaufbau funktioniert – und wo sie harzt. Hier gilt es, die strukturellen Vorgaben zu verbessern. Es ist nun Aufgabe der Arbeitsgruppe 2011, konkrete Vorschläge auszuarbeiten.

Wo bestehen in der zuständigen Arbeitsgruppe Einigkeit, wo Differenzen?

URS GRIBI: Revolutionäre Veränderungen wird es nicht geben. Daran hat in der Arbeitsgruppe niemand Interesse. Ziel ist es vielmehr, die Zusammenarbeit zu vereinfachen und effizienter zu gestalten. In der Arbeitsgruppe hat sich gezeigt, dass unsere Branche vor gewaltigen Zukunftsaufgaben steht. Man denke nur an die

zunehmende Segmentierung und Spezialisierung. Hierzu müssen wir als Verband Antworten finden. Das kann zum Beispiel heissen, dass man weitere Fachkammern ins Leben ruft oder die Bestehenden ausbaut. Die Diskussionen dazu sind in vollem Gang. Wir werden unsere Vorschläge Anfang 2009 in die verbandsinterne Vernehmlassung einspeisen. Somit haben wir genügend Zeit, um bis 2011 die nötigen Beschlüsse zu fassen und umzusetzen.

Wie wichtig wird die Mitsprache der Mitgliederorganisationen in Zukunft sein?

URS GRIBI: Mit der Frage nach Mitsprache werden oft reine Machtfragen verknüpft. Das ist aber nicht immer im Interesse der Mitglieder. Aber genau diese sollten im Zentrum unserer Aktivitäten stehen. Deshalb stehen wir vor der Frage: Wie schaffen wir innerhalb des Verbandes einfache, geordnete Strukturen, die dem Mitglied schliesslich ein Maximum an Gegenwert garantieren? Es wird sich zeigen, ob regional tätige Mitgliederorganisationen die beste Form sind, um die anstehenden Auf-

gaben des Verbandes lösen zu können. Darüber müssen wir diskutieren, und nicht über Machtverteilung. Es gibt nun mal Anliegen, die harmonisiert behandelt werden müssen, unabhängig davon, ob unsere Strukturen dies heute so vorsehen oder nicht. Wir müssen also in erster Linie die Frage der Praxistauglichkeit unserer Organisationsstrukturen klären, wenn wir über Reformen sprechen.



Urs Gribi

ist CEO der gribi theurillat AG in Basel und SVIT-Präsident seit 2002.



Tayfun Celiker

war vor seiner Zeit beim SVIT viele Jahre in leitenden Funktionen bei der NZZ-Gruppe und der Tamedia AG tätig.



Geld macht glücklich (Nr. 123).

Wenn man es in die richtige Immobilie investiert. Deshalb suchen wir für unsere verschiedenen Immobilien-Anlagegefässe laufend, grössere, neue oder gut erhaltene Immobilien (Wohn- und Geschäftshäuser) an attraktiven Standorten in der ganzen Schweiz. Senden Sie Ihr Immobilienangebot an: Swisscanto Asset Management AG, Kauf/Verkauf Immobilien, Waisenhausstrasse 2, 8021 Zürich oder kontaktieren Sie Dr. André Nussbaumer, Tel. 058 344 43 67, andre.nussbaumer@swisscanto.ch für weitere Informationen. www.swisscanto.ch

«75 Jahre SVIT Schweiz.»

Wie alles begann. Cornelia von Däniken.

Nur gerade 20 Mitglieder zählte der Schweizerische Landesverband der Liegenschafts-Berufsvermittler bei seiner Gründung. Immer wieder musste sich die Landesorganisation mit föderalistischen Grabenkämpfen und Finanzproblemen auseinandersetzen. Ein Rückblick in die Anfangsjahre des Verbandes.

«Einigkeit macht stark» war der Leitgedanke, den die Berner und Zürcher Liegenschafts-Vermittler am 7. August 1933 zu einer gemeinsamen Tagung im Hotel Emmental in Olten bewog. Das Ziel: Dem Bundesrat den Entwurf eines Berufsreglements für Liegenschafts-Vermittler vorzulegen. Damit sollte der Berufsstand in einem weiteren Schritt einer eidgenössischen Konzessionspflicht unterstellt werden können. Die wesentlichen Voraussetzungen zur Erlangung einer solchen Konzession waren die Ablegung einer eidgenössischen

Befähigungsprüfung, die Leistung einer Kaution bis 5000 Franken und das Eintragen der Firma mit persönlichem Namen ins Handelsregister. Trotz hitziger Debatten gelang es den engagierten Herren, einen provisorischen



zentralen Vorstand zu gründen, der sich bereits drei Wochen später zu einer ersten Sitzung zusammensand. Es wurden die Zentralstatuten zuhanden der Delegiertenversammlung besprochen und der Name des neuen Verbandes festgelegt: Schweizerischer Zentralverband der Liegenschafts-Berufsvermittler (ZLBV).

Die eigentliche Gründung des ZLBV fand am 12. Oktober 1933 statt, wieder im Hotel Emmental in Olten. Die 20 anwesenden Mitglieder genehmigten die Statuten und wählten den ersten ordentlichen Vorstand:



Schmünzeln mag man heute über die Beschlüsse der Generalversammlung in Sachen Finanzen. So wurden den Vorstandsmitgliedern ein Taggeld von zehn Franken für den ganzen Tag und fünf Franken für einen halben Tag zugesprochen. Ausserdem hatten sie Anspruch auf ein Bahnbillett III. Klasse. Die Unterverbände mussten pro Mitglied einen jährlichen Beitrag von fünf Franken in die Zentralkasse entrichten. Unter dem Traktandum «Ver-

schiedenes» wurde vor allem die nebenamtliche Vermittler-Konkurrenz beklagt. Das Protokoll hält den Fall eines Sekretärs aus der Amtsschreiberei Kriegstetten fest, «welcher sich intensiv während und nach der Bürozeit mit der Liegenschaftsvermittlung befasste und sogar für diesen Zweck ein Auto anschaffen musste.»

EINTRITT DER SEKTIONEN. Im Gründungsjahr umfasste der Zentralverband nur die Sektionen Zürich und Bern. Doch weitere regionale Verbände kamen rasch dazu:

- 1934 St. Gallen, mit Mitgliedern aus den beiden Appenzell, ab 1955 unter dem Namen OSVIT beide Basel
- 1935 Thurgau (ab 1955 im OSVIT aufgegangen)
- 1937 Luzern (später Luzern-Innerschweiz)
- 1941 Tessin
- 1953 Solothurn
- 1969 Aargau
- 1976 Graubünden
- 2006 Romandie

Parallel zu den regionalen Verbänden wurden die Fachkammern SEK, KUB, und SMK gegründet. Als jüngstes Mitglied ist im Jubiläumsjahr 2008 die FM Schweiz hinzugekommen.

1933
Gründung. Am 7. August 1933 treffen sich in Olten einige Berner und Zürcher Liegenschafts-Vermittler, um sich in einem Berufsverband zusammenzuschliessen, dem Schweizerischen Zentralverband der Liegenschafts-Berufsvermittler (ZLBV).
Verbandszeitung. Der SVIT erkannte früh die Notwendigkeit einer Verbandszeitung. Es entsteht der «Liegenschafts-Berufsvermittler», der für Mitglieder obligatorisch ist und dank Inserateinnahmen die leere Verbandskasse füllen soll.

1933 1934



- Bau der Reichsautobahn
- Film-Uraufführung «Three Little Pigs»
- Hitler erklärt sich zum Reichskanzler
- Cailler fusioniert mit Nestlé

1936
Ausbildung. Dem SVIT war seit Gründung klar, dass Ausbildung unabdingbar ist, um Kompetenz und Ansehen des Berufsstandes zu heben. Es wird der Titel «Diplomierter Berufsvermittler» geschaffen, den natürlich nur führen darf, wer die entsprechenden Prüfungen bestanden hat und im Besitz des Diploms ist.

1936



- Abdankung Edwards VIII.
- Hörspiel «Krieg der Welten» von Orson Wells schockiert Amerikaner
- Rätoromanisch wird vierte Landessprache
- Unterzeichnung der Gründungserklärung der Vereinten Nationen durch 26 Staaten in Washington, D.C.

1938
Revision. Im Lauf seiner Geschichte geht der Verband immer wieder über die Bücher: Insgesamt hat er bis heute schon fünf Teil- und Totalrevisionen der Statuten durchgeführt. Die erste nimmt er 1938 in die Hand. Die Gründungssektionen verlieren das Privileg, mehr Delegierte zu entsenden als die anderen.

1938



In Grossbritannien tut sich Ungehöriges: Der junge König Edward VIII. will nicht mehr regieren, weil er seine Geliebte, die Amerikanerin Wallis Simpson nicht heiraten darf. Sie ist geschieden: sowas ging damals nicht zum Königsein.

1946
Immobilien. Der «Liegenschafts-Berufsvermittler» ist nicht gerade das, was man sich unter einem griffigen Zeitungstitel vorstellt. Kurz nach dem Krieg entscheidet man sich für den neuen Titel «Immobilien». Gleichzeitig baut die Zeitung ihr Angebot erheblich aus und mausert sich zum auch für Aussenstehende lesenswerten Fachblatt.

1946



- US-Flugzeuge bombardieren unabsichtlich die Stadt Schaffhausen in der Schweiz
- Juan Domingo Perón wird Staatspräsident
- «Le Petit Prince» von Antoine de Saint-Exupéry erscheint
- Gründung der Volksrepublik China
- Israel erklärt Jerusalem zur Hauptstadt von Israel

In Amerika holt der Zoologe und Sexualforscher Alfred Charles Kinsey zum zweiten Schlag aus: Er veröffentlicht seine Studie über das Sexualverhalten der Frau, den 2. Kinsey-Report. Der erste, fünf Jahre vorher erschienen, untersuchte des Sexualverhalten des Mannes.

1953
SVIT. Der ZLBV macht sich diesmal an eine totale Statutenrevision. Sie bringt unter anderem eine gesamtschweizerische Lösung für die Konzessionserteilung, aber vor allem einen neuen Namen: Aus dem holperigen ZLBV wird griffiger SVIT, Schweizerischer Verband der Immobilien-Treuhandler.

1953



- 2. Kinsey-Report erscheint
- Erstes Fernsehprogramm der Deutschschweiz
- Winston Churchill erhält Nobelpreis für Literatur

1958
International. Seit Kriegsende blickt der Verband immer wieder über die Landesgrenze hinaus und schickt Delegationen zu Verbänden im Ausland. Vor allem die Weischen machen sich stark für den Beitritt zum internationalen Verband. Die Delegiertenversammlung vom 27. April 1958 lässt sich überzeugen und beschliesst den Beitritt des SVIT zur Fédération internationale des Professions Immobilières (FIABCI).

1958



- Scheidung von Soraya und dem Schah von Persien
- Chruschtschow wird Ministerpräsident
- Konrad Adenauer trifft Charles de Gaulle in Frankreich

Doch diese Eintrittsdaten bedeuteten nicht, dass der jeweilige Regionalverband auch beim ZLBV blieb. Man trat wieder aus, formierte sich teils neu und trat dann dem Zentralverband wieder bei. Und zwischen den einzelnen Unterverbänden herrschten auch keineswegs stets einvernehmliche Verhältnisse. Der gut schweizerische Föderalismus trieb oft bunte Blüten, man spricht sogar von einem Solothurner, Berner und Thurgauer Krieg. So heisst es zum Beispiel im Protokoll der ausserordentlichen Delegiertenversammlung vom 24. April 1938: «Aus der Mitte der Versammlung wird festgestellt, dass für Bern noch nie etwas spruchreif war, einzig der Art. 19 über ihr Vorrecht. Ihre Einrede, dass die bisherigen Diplome ohne Prüfung abgegeben worden seien, entspricht nur zum Teil den Tatsachen. Zürich, Basel und St. Gallen haben geprüfte Mitglieder, nur Bern hat noch keine solchen, und trotzdem nennen sich dort Mitglieder «dipl. Berufsvermittler».

Oder aus dem Protokoll der Vorstandssitzung vom 25. Juli 1938: «Der Sekretär gibt einige Gründe bekannt, die Herrn Flückiger veranlassen, das Präsidium niederzulegen. Dieser meldet in einem Brief in erster Linie das Verhalten ... ihm und dem Verband gegenüber. Dann die beständigen Nörgeleien und Nürzereien von allen Sei-

ten. Es macht den Anschein, als ob jeder dem anderen vor der Sonne, vor dem Verdienst stehe. Herr Flückiger vermisst in unseren Reihen insbesondere die Kollegialität, die Kameradschaft und vor allem das gegenseitige Vertrauen.»

REVISIONITIS. Auch die Tatsache, dass die Statuten insgesamt fünfmal revidiert wurden, ist ein deutlicher Hinweis auf die bewegten Anfänge der Verbandsgeschichte. Schliesslich resultierte aus der Total-



revision im Jahr 1953 eine neue Verbandsbezeichnung als Schweizerischer Verband der Immobilien-Treuhänder (SVIT), der Jahre später in Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft geändert wurde. Die Verwirklichung einer gesamtschweizerischen Lösung für die Konzessionserteilung, die Zusammenarbeit in schweizerischen und internationalen Organisationen und die Herausgabe eines Verbandsorgans kamen als neue Zweckartikel in die Statuten.



Mit der Statutenrevision von 1972 wurden die Aufnahmebedingungen für den Eintritt in eine Sektion und in den Zentralverband restriktiver, indem nur noch Inhaber eines eidgenössischen Diploms oder eines kantonalen Fachausweises Mitglieder werden konnten. Die nächste Revision im Jahr 1983 brachte eine wesentliche Änderung im Verbandszweck: Der Zweckartikel betreffend die Bestrebungen für eine gesamtschweizerische Lösung der Konzessionserteilung für Immobilien-Treuhänder wurde gestrichen. Zudem wurde eine moderne Organisation eingeführt mit einem professionell geführten Verbandssekretariat. Der Zentralsekretär sollte künftig als Berufsfachmann in einem Arbeitsvertragsverhältnis zum SVIT stehen und war dadurch nicht mehr Mitglied des Zentralvorstands.

EINE IMAGEFRAGE. In den 1920er- und 1930er-Jahren war es mit dem Ansehen des Liegenschaftsvermittlers nicht zum Besten bestellt, da sich auch zwielichtige Makler ungehindert betätigen konnten. Das

führte dazu, dass Immobilieninstitute oft den Zusatz «Agenten verboten» oder «Agenten Papierkorb» enthielten. Um das Image des Berufsstandes zu stärken, wurden in den Sektionen daher Mitglieder mit fragwürdigem Geschäftsgebaren ausgeschlossen. Dank diesem rigorosen Durchgreifen konnte man bereits 1945 erste Erfolge verzeichnen. So heisst es im Jahresbericht des Verbandes: «... dass der Schweizerische Berufsverband in einem schweren Kampf vieles erreicht hat, das dem einzelnen Mitglied heute zum Segen gereicht. Wenn wir an die früheren Zeiten zurückdenken, wo der Liegenschaftsvermittler als simpler Agent und Mensch zweiter Klasse, vom Publikum verpönt und von den Behörden weder geachtet noch geschützt, ein Dasein fristen musste, das weder Fisch noch Vogel war, um diese Zeit mit unserem heutigen Dasein zu vergleichen, wo wir als geachteter und geehrt Berufsverband dastehen, unsere Rechte zu wahren wissen und eine Existenz haben, die uns erlaubt, eine Familie zu erhalten und durchzubringen, so gebührt in der Tat dem Verband Achtung und Dank.»

DIE AUSBILDUNG. Der Zentralvorstand erkannte von Anfang an, dass eine fundierte Ausbildung unerlässlich war, um das Ansehen des Berufsstandes zu heben. Die



Christoph Kratzer
 MMK Immobilientreuhand AG, Zürich
 SVIT-Mitglied seit 2003
 «Mir gefällt, dass der SVIT einen starken Präsidenten, eine gute Leitung und eine gewisse Grösse hat. Dadurch hat die Stimme unseres Branchenverbandes Gewicht, wenn es darum geht, eine Meinung zu vertreten. Wichtig ist auch, politische Vertreter im Parlament zu haben wie Nationalrat Filippo Leutenegger. Ich wünsche mir, dass sich der SVIT bei Normen und Gesetzgebungen noch besser positionieren kann und aktiv etwas bewirkt, statt nur zu reagieren. Auch wünsche ich mir mehr Mitglieder in den einzelnen Regionen. Ich schätze am Verband, dass er einen Namen hat. Das SVIT-Zeichen und das KUB-Logo werden gerne verwendet, weil man weiss: Das hat Hand und Fuss.»

Kontakte. In Ascona treffen sich zum ersten Mal Vertreter des SVIT und der weischen Union Romande des Gérants et Courtiers en Immeubles (URCCI) auf Initiative der Tessiner. Die Kontakte zwischen deutsch und welsch werden nach Ascona erheblich ausgebaut.

In Deutschland macht sich der erste Grüne daran, Minister zu werden: Der Bundestagsabgeordnete Joschka Fischer, früher einmal Mitglied der militanten Gruppe «Revolutionärer Kampf», ist Spitzenkandidat der Grünen im hessischen Landtags-Wahlkampf. Die Grünen legen gewaltig zu und Anfang des folgenden Jahres ist der Turnschuhe tragende Fischer Staatsminister.

Diplomprüfung. Der SVIT führt zum ersten Mal Prüfungen nach BIGA-Norm zur Erlangung des eidgenössischen Diploms für Immobilien-Treuhänder durch. Das Reglement für die höhere eidgenössische Fachprüfung war im Jahr zuvor dem Volkswirtschaftsdepartement eingereicht und von diesem bewilligt worden.

Fachkammer. Im SVIT setzen sich erstmals mehrere Schätzungsexperten zusammen, um eine eigene Fachkammer zu gründen. Die Schweizerische Schätzungs-Expertenkammer SEK/SVIT wird einige Jahre später offiziell ins Leben gerufen. Heute ist die SEK mit über 250 Mitgliedern – alles neutrale, geprüfte Bewertungsfachleute – gesamtschweizerisch tätig.

Die Bundesrepublik Deutschland und die Deutsche Demokratische Republik unterzeichnen am 31. August 1990 den sogenannten Einigungsvertrag, der den Beitritt der DDR zur BRD besiegelt. Die Wiedervereinigung tritt am 3. Oktober 1990 in Kraft. Der Tag ist neuer Nationalfeiertag.

Ausbildungsangebot. Erstmals lässt SVIT nicht nur kaufmännisch, sondern auch in anderen Bereichen ausgebildete Fachleute zur verbandsinternen Ausbildung zu. Es handelt sich um immobilienbewirtschaftler, Immobilienvermarkter und Immobilienentwickler. Diese Erweiterung im Ausbildungsangebot ist ein wichtiger Meilenstein der SVIT-internen Schulung.

Mietrecht. Der SVIT veröffentlicht den ersten Kommentar zum Mietrecht. Seither hat sich dieser Kommentar zum Standardwerk entwickelt und ist in diesem Jahr eben in der dritten Ausgabe neu überarbeitet im Zürcher Schulthess-Verlag erschienen.

1961



- Bau der Berliner Mauer
- James Schwarzenbach gründet Nationale Aktion gegen Überfremdung
- Nelson Mandela wird zu lebenslänglicher Haft verurteilt
- John F. Kennedy wird amerikanischer Präsident

1968



- Studentendemos in Paris und anderen europäischen Städten
- «Schwarzenbach-Initiative» wird verworfen
- Martin Luther King wird ermordet
- Robert Kennedy wird ermordet

1975



- Margaret Thatcher wird Parteivorsitzende der Tories
- Watergate-Affäre
- Andreas Baader und andere Mitglieder der Rote Armee Fraktion werden verhaftet
- Heinrich Böll veröffentlicht «Die verlorene Ehre der Katharina Blum»

1984



- In der Schweiz wird landesweit der Taktfahrplan eingeführt
- Margaret Thatcher wird Premierministerin
- Letzte Hinrichtung mit der Guillotine in Frankreich
- Ronald Reagan gewinnt die US-Präsidentenwahlen

1990



- Wiedervereinigung

«Immer wieder kam es zu Finanzengpässen.»

Sektion Zürich hatte schon vor der Gründung des Zentralverbands Prüfungen durchgeführt. Ihr Prüfungsreglement wurde 1933 unter Anpassung an die Zentralstatuten für den Zentralverband als obligatorisch erklärt. 1961 fanden die ersten Diplomprüfungen in Gegenwart eines Vertreters des BIGA statt. Die Kandidaten mussten sich nun über ausreichende Kenntnisse in folgenden Bereichen ausweisen können: Gesetze, die den Berufsstand tangieren, Baurechtsvertrag, Versicherungsvertrag, Maklervvertrag, Liegenschaftenverwaltung, Finanzierung und Hypothekenwesen, Buchführung, SchKG, Schätzungswesen, Landesplanung und Steuerrecht. 1968 konnten erstmals Diplomprüfungen für «eidgenössisch diplomierte Immobilien-Treuhänder» vergeben werden. Bis 1975 erarbeiteten sich 292 Immobilienfachleute diesen Titel, 1983 waren es schon rund 700, 2008 bereits 1879.

EIN EIGENES SPRACHROHR. Die Herausgabe einer eigenen Verbandszeitung gehörte mit zu den ersten Zielen des Verbandes. Bereits 1934 erschien daher die Publikation

«Der Liegenschaften-Berufsvermittler», doch immer wieder kam es zu Finanzengpässen. Erst mit der Verpflichtung der einzelnen Sektionen zu einer Mindestanzahl von Inseraten wurde die Zeitschrift 1942 erstmals selbsttragend. Vier Jahre

später wurde die Verbandszeitschrift in «Immobilien» umbenannt, durchschiffte allerdings noch verschiedene Krisen und Umgestaltungen, bis sie schliesslich zu dem professionell gestalteten 80-Seiten-Magazin wurde, das heute jeden Monat an SVIT-Mitglieder und Abonnenten verschickt wird: ein vielseitiges Verbandsorgan, das kompetent über Aktuelles aus der Immobilienwirtschaft, Fachthemen, Aus- und Weiterbildung und Verbandsaktivitäten informiert.



2000
reals. Das gesamte Schulungs- und Ausbildungsprogramm des SVIT wird unter dem Namen reals in eine AG zusammengefasst. reals firmiert als SVIT-Tochter und tritt neu mit einem eigenen Schulungsleiter als eigenständiges Firmengebilde auf.

2000



• George W. Bush wird Präsident der Vereinigten Staaten

2002
Neuer Präsident. Urs Gribi, Immobilienunternehmer aus Basel, wird neuer SVIT-Präsident. Mit ihm beginnt eine wichtige Phase der Weiterentwicklung zur modernen und professionell agierenden Branchenorganisation. Die neue Geschäftsleitung unter SVIT-Direktor Tayfun Celiker macht sich an eine weitere Revision der Verbandsstatuten. Diese bringt unter anderem ein Schiedsgericht für die Immobilienwirtschaft.

2002



- Hillary Clinton wird in den Senat gewählt
- Queen Mum stirbt im Alter von 102 Jahren
- Simon Ammann wird Olympiasieger
- Swiss hebt als Nachfolgerin von Swissair und Crossair ab
- 500-jähriges Bestehen der Schweizergarde
- Doris Leuthard wird in den Bundesrat gewählt

2006
Immobilien-Forum. Im Januar findet das SVIT-Immobilien-Forum in Pontresina statt. Dank namhafter Sponsoren ist es möglich, einen international renommierten Referenten zu präsentieren, den früheren deutschen Bundeskanzler Helmut Kohl. Neben Workshops und verschiedenen Abendveranstaltungen treten weitere namhafte Referenten/Referentinnen auf: Bundesrat Christoph Blocher, die Trendforscherin Li Edelkoort und andere.

2006



2008
SRES. SVIT taucht sein Bildungszentrum reals in SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES), um gleichzeitig bekommt die SRES ein neues Erscheinungsbild und eine aufgeräumte Website. Diese Änderungen sind ein weiterer Schritt hin zum einheitlichen Marktauftritt.

2008



• Die Schweiz ist Gastgeberin an der Fussball-Europameisterschaft

75-Jahr-Jubiläum. SVIT jubiliert und feiert das 75-jährige Bestehen. Aus diesem Anlass lanciert er eine ganze Reihe von Aktivitäten. Das Jahr beginnt mit der SVIT-Arena 08 und dem SVIT-Mitgliederfest in Bern, an dem Gölä auftritt. Und natürlich spielt SVIT auch Fussball: Ebenfalls in Bern findet im Juni ein Benefiz-Match statt. Schlusspunkt der Jubiläumsanlässe wird das SVIT-Immobilien-Forum 2009 in Pontresina sein.

Die Swiss, Nachfolgerin der bankrotten Swissair, hervorgegangen aus der Crossair, hebt offiziell ab. Dank Geld vom Bund verfügt die Schweiz wieder über eine, wenn auch viel kleinere, nationale Fluggesellschaft.



Zum 75-Jahr-Jubiläum gratulieren wir ganz herzlich und wünschen dem SVIT auch für die Zukunft viel Erfolg.



Führend in Küche und Waschraum



Bewirtschaftung.

Livit – Ihr Experte in Bewirtschaftung, Bautreuhand, Strategieberatung, Handel, Vermietungsmanagement und Schätzungen/Expertisen.

Schweizweit mit 11 Standorten in Ihrer Nähe:
www.livit.ch oder Gratisnummer 0800 360 000

Livit
Real Estate Management

«Zwischen Sehnsucht und Rendite.»

Die Bedeutung von Immobilien für die Schweizer und die Schweiz. Ivo Cathomen.

Praktisch alle Einwohner der Schweiz sind direkt oder indirekt Immobilienbesitzer. Das vielfältige Wesen des Grundeigentums bleibt den meisten gleichwohl verborgen. Eine provokative Analyse.

Der Traum vom eigenen Haus – 82 Prozent der Schweizer Bevölkerung träumen ihn, für knapp die Hälfte ist er Realität. Eine Studie aus Österreich – unserem Nachbarland mit vergleichbarer Wohn- und Bevölkerungsstruktur – kommt zum Schluss, dass dem Wunsch nach Wohneigentum und namentlich dem Einfamilienhaus argumentativ wenig entgegenzuhalten ist, weil er durch emotionale Grundthemen besetzt ist. Das Eigenheim wird verbunden mit Familie, Kindern, der eigenen Kindheit und der Verwirklichung eines Lebenstraums. Mit den eigenen vier Wänden werden die unterschiedlichsten Ziele verfolgt, häufig mehrere gleichzeitig: Staturerwerb, Schaffung von Privatsphäre, persönliche Erfah-

Grundbesitz. Letzteres dürfte ganz nebenbei ein Grund dafür sein, dass sich die Übertragung von Baurechten, also quasi die Miete von Bauland, in der Schweiz nie richtig etablieren konnte.

Der Wunsch nach Grundeigentum ist eng mit der Sehnsucht nach Heimat verbunden. Deren Erfüllung ist häufig eine Eigenheimat im Kleinformat. Nicht die Region oder die Ortschaft bilden die Heimat, sondern das

eigene Territorium. Die Kluft zwischen Mikro- und Makroheimat ist umso grösser, je weiter der arbeitsbedingte Lebensmittelpunkt von der Wohnstätte entfernt ist. Eduard Führ, Professor für Theorie der Architektur an der Brandenburgischen Technischen Universität, fasst es so zusammen: «Das Eigenheim ist während der Woche ein Versprechen von Heimat und am Wochenende dessen Einlösung.»

«Wohneigentum verleiht eine bürgerliche Seele.»

zung, Selbstverwirklichung und Unternehmenslust, der Drang, etwas zu schaffen, oder ganz allgemein das Erstreben von Eigentum und die Faszination durch den

Der Schweizer Wohnungsmarkt in Zahlen

Alle Gebäude (2000)	1462 167
Gebäude mit Wohnzweck (2000)	1377 552
Davon Einfamilienhäuser (2000)	56.20%
Neu erstellte Gebäude mit Wohnungen (2007)	17 051
Davon Einfamilienhäuser (2007)	70.27%
Wohnungsbestand (2000)	3569 181
Leerwohnungsziffer (2008)	0.97
Neu erstellte Wohnungen (2007)	42 915
Wohnfläche pro Person (2000)	44 m ²
Durchschnittlicher Mietpreis (2000)	1059 CHF
Bewohner pro Wohnung (Belegungsdichte, 2000)	2.3
Bewohner pro Wohnraum (Wohndichte, 2000)	0.59
Wohneigentumsquote (2000)	34.6

Schätzungen des Gesamtwertes der Schweizer Immobilien reichen von 684 Mrd. CHF oder rund 50 Prozent am gesamten nichtfinanziellen Kapitalstock der Schweiz bis hin zu einem Marktwert von 1890 Mrd. CHF – je nach Perspektive und Schätzmethode.

«Colliers gratuliert SVIT zum 75-Jahr-Jubiläum.»



Happy Birthday.



Der in der Schweizer Wohnbevölkerung tief verwurzelte Wunsch nach Grundeigentum schlägt sich auch in der politischen Meinungsbildung nieder. Die Förderung von Wohneigentum wird gemeinhin als staatliche Aufgabe betrachtet. Ein direkter staatspolitischer Nutzen ist allerdings nicht offensichtlich, dafür vielmehr politisches Kalkül. Urs Gribi, Präsident SVIT Schweiz, hat dies einmal so ausgedrückt: «Wohneigentum verleiht eine bürgerliche Seele.» Gerade diese Bürgerlichkeit dürfte auch der Hauptgrund sein, weshalb sich am Wohneigentum die politischen Lager spalten. Die Linke begegnet den Anliegen der Eigentümer häufig mit Argwohn, obwohl ein stattlicher Teil ihrer Anhängerschaft ebenfalls der «Klasse der Eigentümer» zuzuschlagen ist. Das führt in der politischen Entscheidungsfindung häufig zum Ergebnis, dass «der Staat» zwar das Wohneigentum als Grundgedanke hochhält, in der Gesetzgebung und -anwendung aber nicht konsequent umsetzt. Beispiele sind die Besteuerung des Besitzes (Eigenmiete, Grundstückgewinnsteuer, Dumont-Praxis), der Kauf und der Verkauf (hohe, staatlich induzierte Transaktionskosten, Grundstückgewinnsteuer) und das Gezerre um eine Bausparförderung.

ABSENZ ÖKONOMISCHER ÜBERLEGUNGEN.

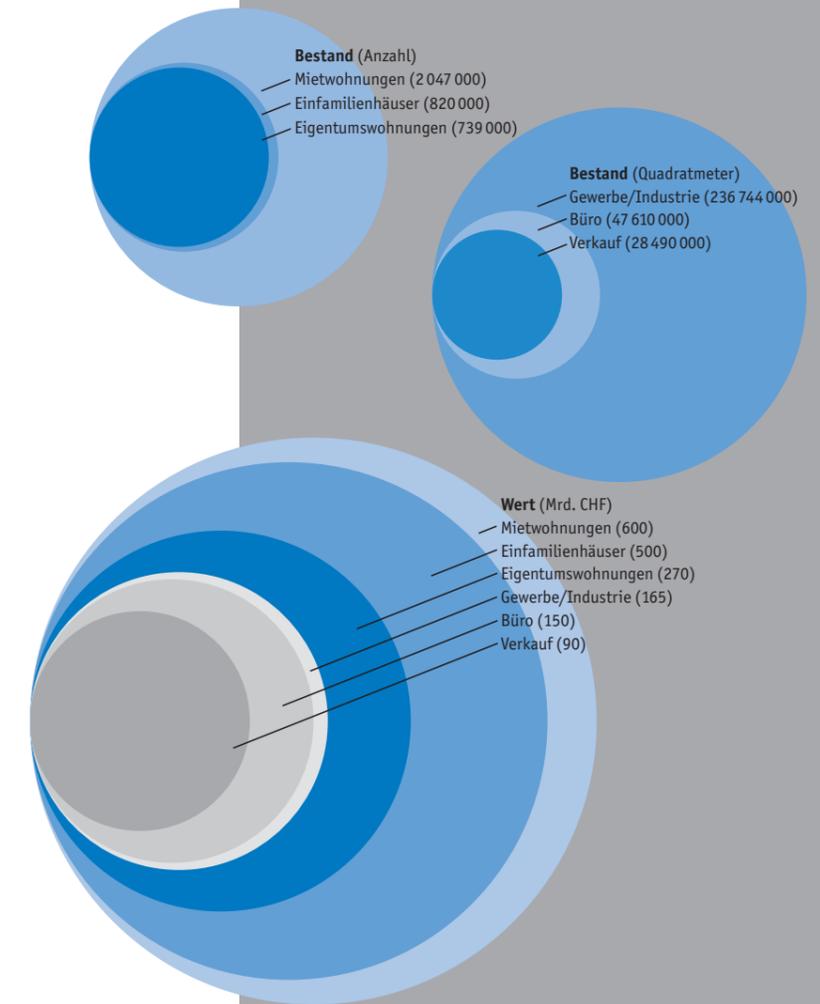
Wohnimmobilien vereinen in der Schweiz mit insgesamt 1,5 Mio. Hochbauten und knapp 3,6 Mio. Wohneinheiten den Hauptbestandteil des gesamten Immobilienbestandes auf sich und machen den grössten Wertanteil aus. 73 Prozent aller selbst bewohnten und vermieteten Wohneinheiten sind in privaten Händen. Häufig genug entzieht sich dieser erhebliche Anteil am Volksvermögen rationalen ökonomischen Überlegungen. Zwar ist es vordergründig richtig, dass der Vergleich von Miete und Hypothekarzins in Zeiten tiefer Inflation zugunsten des Eigenheims ausfällt. Diese Sicht blendet allerdings die Notwendigkeit von Unterhalt, Erneuerung und Amortisation aus. Geht man wie die Immobilienberater Wüest & Partner davon aus, dass der Marktwert aller Wohnimmobilien in der Schweiz 1370 Mrd. CHF beträgt und jährlich zwischen 1,5 und 2,5 Prozent in den Unterhalt und die Erneuerung investiert werden müssten, so ergäbe dies für das private Wohneigentum einen Betrag von jährlich 14 bis 23 Mrd. CHF. Noch nicht eingerechnet ist darin die Amortisation.

Innerhalb von vierzig bis sechzig Jahren müsste die gesamte ursprüngliche Bausumme einmal reinvestiert werden; bestimmte Bauteile wären bereits zum zweiten oder dritten Mal ersetzt worden. Die Realität ist weit davon entfernt. Pro Jahr werden rund 40 Mrd. CHF durch Bautätigkeit in Immobilien investiert, der Löwenanteil in den Neubau. Eine aktuelle Studie kommt zum Ergebnis, dass an einen Grossteil der Gebäude mit einem Alter von 25 und mehr Jahren noch nie Hand angelegt worden ist. Der gesamte aufgestaute Sanierungsbedarf dürfte einen hohen zwei-, wenn nicht gar einen dreistelligen Betrag erreichen.

Dafür mögen bisher vor allem im Mietsegment steuerliche Aspekte als Begründung hingehalten haben. Viel wichtiger sind aber drei andere Aspekte. Zum Ersten hat die langfristige Preisentwicklung für Bauland die Entwertung der Hochbauten aufgewogen und Eigentümer tendenziell von Erneuerungen abgehalten. Zweitens fällt ins Gewicht, dass private Eigentümer von falschen Prämissen ausgehen. Sie erachten Hypothekarzins und Eigenmietwert als einzige laufende Kosten. Das kann im Verkauf mitunter fatale Folgen haben, wenn die Liegenschaft entwertet ist und der Bodenpreis diese Entwertung nicht wettgemacht hat. Überspitzt könnte man daraus schliessen, dass der Liegenschaft kontinuierlich Substanz entzogen wird und die hypothekarische Verschuldung für einen zu hohen privaten Konsum verwendet wird. Vergleiche mit den USA sind nicht abwegig. Drittens tun sich die demokratisch organisierten Stockwerkeigentümergeinschaften schwer damit, umfassende Sanierungen und Erneuerungen anzustossen.

Wohneigentum als Vorsorge? Die positive Sicht dieser Entwicklung ist, dass der wachsende Sanierungsstau der Bauwirtschaft künftige Aufträge verspricht. Die Subventionierung energetischer Mass-

Grössenverhältnisse am Schweizer Immobilienmarkt





«Das Eigenheim ist während der Woche ein Versprechen von Heimat und am Wochenende dessen Einlösung.»

nahmen durch den Staat hat im Übrigen die bisherige Zurückhaltung der Eigentümer belohnt. Ein wirklicher Sanierungsschub ist aber erst zu erwarten, wenn die Eigenmiete und der Schuldzinsabzug abgeschafft werden. Eigentümer würden in diesem Fall ihre berufliche und ihre private Vorsorge teilweise auflösen und diese für die Erneuerung und die Amortisation der hypothekarischen Schuld verwenden – ein Schreckensszenario für die Hypothekar- und Anlageinstitute sowie für die Börse. Anlagen würden in grossem Stil abgestossen und Schulden getilgt.

Wie geeignet ist aber Wohneigentum als Vorsorge unter dem heutigen Steuerregime überhaupt? Die steuerliche Belastung des Wohneigentums und das Ende von steuerlichen Privilegien für Rentner durch die jüngsten Steuerreformen werfen ein diffuses Licht auf Wohneigentum als Altersvorsorge. Kommt dazu, dass die meisten Institute von ihren Kreditnehmern zum Zeitpunkt des Altersrücktritts die Amortisierung der Hypothekarschuld bis auf eine Quote von zwei Dritteln fordern. Also genau zu jenem Zeitpunkt, zu dem die Phase des

«Entsparens» beginnen müsste. Wer sich durch frühzeitige Rückzahlung der Hypothek tiefere Wohnkosten im Alter erhofft, wird durch die Steuerrechnung eines Beseren belehrt. Stetige Wertsteigerungen nach Massgabe der amtlichen Schätzungen und damit steigende Eigenmieten bei gleichzeitig durch die Zwangsamortisation sinkendem Schuldzinsabzug lassen die Wohnkosten im Alter sogar steigen.

HOCHWERTIGES MIETANGEBOT. Es ist in der Schweiz keinesfalls so, dass es an einem adäquaten Angebot an Mietobjekten fehlen würde – ganz im Gegenteil. Das Land verfügt wie kaum ein anderes über hochwertige Mietwohnungen. Aus einer volkswirtschaftlichen Warte ist dies durchaus sinnvoll. Mieter sind am Arbeitsmarkt mobiler und können ihr frei verfügbares Einkommen effizienter und diversifiziert investieren. Die einseitige Fokussierung der Politik auf Wohneigentum und das Liebeln mit staatlichen Eingriffen in die Mietverhältnisse sind ein Spiel mit dem Feuer. Es könnte der Schweiz ähnlich ergehen wie etwa Grossbritannien, wo ein adäquates Mietsegment konsequent vernachlässigt

wurde. Eine Studie im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen hat ergeben, dass im Vergleich 9,8 Prozent aller bestehenden Eigentümerwohnungen bereits einmal erneuert wurden, aber nur 8,2 Prozent der Mietwohnungen. Besteht also ein Sanierungsstau beim selbst bewohnten Grundeigentum, so ist dieser im Mietsegment sogar noch grösser. Wohnbaugenossenschaften sind eher noch aufgeschlossen gegenüber Erneuerungen. Bei privaten Eigentümern, der öffentlichen Hand und bei institutionellen Vermietern liegt die Quote deutlich unter dem Durchschnitt. Besonders ausgeprägt ist der Bedarf überdies im Segment mit einfacher Ausstattung. Es wäre somit prüfenswert, ob das Vermieten von Wohnraum nicht stärker staatlich zu fördern wäre.

SELBST VERSCHULDETE BODENKNAPPHEIT. Man kann dem Staat zugutehalten, dass er mit seiner Politik bereits die unterschiedlichsten, teilweise konkurrierenden Zielsetzungen verfolgen muss – Versorgung mit Wohnraum, wirtschaftliches Wohlergehen, Schutz der Umwelt und Landschaft, Raumplanung, Denkmalpflege,

Verkehrerschliessung und viele mehr. Kopfzerbrechen bereiten unter anderem der kontinuierliche Landverbrauch und die damit einhergehenden Herausforderungen der Erschliessung und Versorgung. Am augenfälligsten ist diese Entwicklung bei der Konsumation von Landreserven durch Gewerbe und Industrie entlang den Hauptverkehrsachsen im Mittelland. Gleichzeitig ist die bauliche Dichte selbst in den Ballungszentren im internationalen Vergleich sehr gering. Eine Untersuchung von Kanton und Kantonalbank Zürich kommt zum Ergebnis, dass die inneren Reserven – also die nicht ausgeschöpfte Ausnutzung auf bebauten Grundstücken – auf dem Kantonsgebiet fast viermal so gross ist wie die eigentlichen Baulandreserven. Die falschen Signale durch zu enge Begrenzung der Ausnützung und die späte Entdeckung der baulichen Dichte als Qualität zeitigen ihr Ergebnis in der fortschreitenden Zersiedelung. Die Richtplanung der Kantone ist bisher dem Problem durch immer neue Zugeständnisse an die expansionswilligen Gemeinden aus dem Weg gegangen.

IMMOBILIEN ALS ETABLIERTE «ASSET CLASS». Über den direkten Besitz von Wohneigentum hinaus sind praktisch alle Erwerbstätigen und deren Angehörige über Pensionskassen, die Privatanleger und Kollektivsparer indirekt an Immobilien beteiligt oder haben Eventualansprüche auf Leistungen aus kollektiven Anlagen, die auch in Immobilien investieren. Pensionskassen, Wohnbaugenossenschaften sowie Bau- und Immobiliengesellschaften vereinen je bis zu 5 Prozent am Immobilienbestand auf sich. Geradezu nüchtern fällt im Gegensatz zum privaten Immobilienbesitz der Investmentansatz der institutionellen Investoren aus. Hier haben sich Immobilien als eigenständige Asset Class neben Aktien, Obligationen, Geldmarktanlagen und Derivaten etabliert. Motivation sind die direkte Rendite aus Mieteinnahmen und die Wertsteigerung über die Zeit. In einem breiten Feld aus Risiko-Rendite-Profilen positionieren sich Immobilien zwischen Aktien und Obligationen. Der Schweizer Markt gilt im internationalen Vergleich zwar als eher arm an direkter Rendite, aber dafür wertstabil. Der «Investment Property Databank»-Index (IPD-Index) für die Schweiz hat für 2007 eine Netto-Cashflow-Rendite von 4,8 Prozent und eine Wertveränderungsrendite von 2,3 Prozent errechnet. Die Gesamt-

rendite über die vergangenen sechs Jahre belief sich auf annualisierte 5,7 Prozent.

KEIN ENDE IN SICHT. Aber – und das gilt besonders für börsenkotierte institutionelle Investoren und Immobilienfonds – der Schweizer Markt verfügt im internationalen Vergleich über einen illiquiden Markt an grossen Objekten. Ein Kapitalüberhang und Investitionsdruck haben in den letzten Jahren in allen Segmenten zu einer anbieterinduzierten Produktion geführt, die dank guter Konjunktur und Zuwanderung absor-

«Finanzkapital ist flüchtig, Grund und Boden nicht.»

biert wurde. In keiner Phase wie in der jüngsten Zeitspanne wurden beispielsweise so viele Wohneinheiten produziert. Im Jahr 2007 waren es 43000 an der Zahl, also 1,2 Prozent des gesamten Wohnungsbestandes. Steigende Zinssätze, ein Abflauen des Wirtschaftsgangs und ein Rückgang der Zuwanderung könnten demnach zu einer harten Landung am Markt für Immobilieninvestments führen. Noch sieht es freilich nicht danach aus. Aber kontinuierlich steigende Notierungen nagen über kurz oder lang an der Gesamtrendite. Institutionelle Eigentümer sehen sich darum immer häufiger gezwungen, sich auch im Ausland nach Investmentmöglichkeiten umzusehen. Denn im Inland sind sie zunehmend in Konkurrenz mit ausländischen Investoren, deren Aufmerksamkeit durch die interessante Gesamtrendite des Schweizer Marktes geweckt worden ist. Lex Koller hin oder her: Immobilien werden auch in der Schweiz zunehmend zu einer Asset Class in den Portfolios internationaler Investoren. Daran wird sich die breite Immobilienwirtschaft in der Schweiz erst noch gewöhnen müssen.

UNTERGEORDNETER PRODUKTIONSFaktor? Für die Wirtschaft stellen Immobilien neben Humankapital und Produktionsanlagen einen bedeutenden Produktionsfaktor dar. Eine Untersuchung von PricewaterhouseCoopers kommt jedoch zum Schluss, dass über die Hälfte der Unternehmen in ihren Liegenschaften

lediglich eine Notwendigkeit für ihren Betriebsprozess (44 Prozent) oder ein Betriebsmittel mit untergeordneter Bedeutung (8 Prozent) sehen. Nur 31 Prozent erachten Immobilien als eine wichtige Ressource für das Unternehmen. Dies hat zwei entscheidende Konsequenzen hinsichtlich des Einsatzes von Immobilien im Produktionsprozess und einer wertorientierten Bewirtschaftung des Immobilienbestandes. Etwa ein Drittel der Unternehmen gab in der Umfrage an, keinerlei finanzielle Ziele für ihre Liegenschaften zu formulieren. Im Vordergrund steht die Minimierung der Kosten. Die Autoren der Studie kommen zum Schluss, dass sich eine professionelle, wertorientierte Steuerung der Vermögenswerte aber keinesfalls

auf Kostenfaktoren beschränken sollte. Denn Immobilien verursachen nicht nur Abschreibungen und andere Aufwendungen, sondern wiesen auch ein umfangreiches Wertpotenzial auf. Dieses Wertpotenzial hat international zu einem Umdenken geführt: Unternehmen betreiben vermehrt ein aktives Wertmanagement ihrer Immobilienbestände. Resultate dieses Ansatzes sind steuerliche und bilanzielle Vorteile sowie zum Teil signifikante Unternehmenswertsteigerungen und gewinnbringende Veräusserungen.

Immobilienwirtschaft

Die Immobilienwirtschaft beschäftigt 32 100 Personen. Das ist knapp 1% aller Erwerbstätigen in der Schweiz. Dazu kommt eine unbestimmte Zahl von Arbeitnehmenden im Gebäudeunterhalt. Zum Vergleich: Im Baugewerbe arbeiten rund 300 000, im Kreditgewerbe 133 000 und im Versicherungsgewerbe 53 000 Personen. Mit rund 2000 Einzel- und Firmenmitgliedern vereint der SVIT Schweiz als Dachorganisation der Schweizer Immobilienwirtschaft schätzungsweise rund 25 000 Arbeitnehmende oder zwei Drittel der Erwerbstätigen in diesem Sektor auf sich.

Schulthess gratuliert dem SVIT zum 75-jährigen Jubiläum und wünscht weiterhin viel Erfolg.

Die neue Schulthess Spirit XLI erkennt als erste Waschmaschine den Verschmutzungsgrad Ihrer Wäsche. Intelligent nicht? Mehr darüber bei: Schulthess Maschinen AG, 8633 Wolfhausen, Tel. 0844 880 880, info@schulthess.ch oder unter www.schulthess.ch/xli

Swiss Made 

Bleiben Sie anspruchsvoll



SCHULTHESS



**Wir sind 33 Immobiliencracks von Walde & Partner.
All jenen, denen es bei unseren Mitbewerbern zu langweilig wird,
empfehlen wir uns ganz herzlich.**



WALDE & PARTNER IMMOBILIEN AG | ALTE LANDSTRASSE 107 | 8702 ZOLLIKON
TEL +41 44 396 60 60 | FAX +41 44 396 60 90 | INFO@WALDE.CH | WWW.WALDE.CH

«Im Klammergriff von Bundesbern.»

Simon Hubacher.

In der Schweizer Verbandslandschaft ist der SVIT zwar ein kleiner, dafür hartnäckiger Interessenvertreter. Von zunehmenden Reglementierungen bedroht, will die Branchenorganisation der Immobilienwirtschaft ihren Einfluss im Bundeshaus künftig verstärken.



dass «alle Bevölkerungsgruppen über eine angemessene Wohnung zu tragbaren Bedingungen» verfügen. Was in der Praxis dazu führt, dass unzählige Gesetze, Vorschriften und Verordnungen bestehen, die den Immobilien- und Wohnmarkt in der Schweiz stark einengen. So regelt das Mietrecht das Wohnwesen, die Lex Koller den Verkauf an Personen im Ausland und das Verbandsbeschwerderecht Einsprachen gegen Bauprojekte. Seit September dieses Jahres ist das Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) für den neuen hypothekarischen Referenzzinssatz zuständig, der

«Rückschläge gehören zum politischen Alltag.»

Die Immobilienwirtschaft bewegt sich in einem engen politischen Korsett. Wohnen steht in der Bundesverfassung als Grundbedürfnis, wie Nahrung, Bildung oder Gesundheit, festgeschrieben. Getreu dem Verfassungsauftrag setzt sich der Bund im Rahmen der Wohnungspolitik dafür ein,

schweizweit bei derzeit 3.5 Prozent liegt. Die anstehende Revision der Mehrwertsteuer betrifft die Immobilienwirtschaft genauso wie der Bereich Unternehmenssteuern, die zahlreichen Massnahmen gegen die Klimaerwärmung wirken ebenso einschneidend wie rigide Vorschriften in



[Jean-Jacques Morard](#)

PSP Management SA, Lausanne

SVIT-Mitglied seit 2006

«Dank der tatkräftigen Unterstützung des SVIT Schweiz hat sich der SVIT Romandie innerhalb von nur zwei Jahren als wichtiger Player in der Immobilienwirtschaft etabliert. Wir sind heute als Vertreter der Vermieter offiziell anerkannt und wollen so schnell wie möglich die Anzahl von 100 Mitgliedern überschreiten. Und: Das Wachstum des SVIT Romandie ist erst in der Anfangsphase! Unser Vorstand arbeitet nach wie vor mit vollem Engagement, um die Botschaften des SVIT Schweiz auch in der Westschweiz glaubwürdig und effizient zu verbreiten.»



«Einflussnahme kostet Geld – viel Geld.»

der Raumplanungspolitik oder zugunsten energetischer Gebäudesanierungen.

Viel Arbeit also für Verbände wie den SVIT Schweiz oder den Hauseigentümergebiet Schweiz (HEV), die stellvertretend für die politischen Interessen ihrer Mitglieder einstehen. Der SVIT vertritt als Dachorganisation in erster Linie die Anliegen der professionellen Immobiliendienstleister, während der HEV die privaten Hauseigentümer repräsentiert. Er ist denn auch mit 282'000 Mitgliedern weitaus grösser. Die politische Grundhaltung des SVIT ist in den Statuten zementiert – und damit ein Stück weit auch seine bürgerliche Grundhaltung. Er unter-

stützt die gewerbepolitischen Interessen von Mitgliedern und Marktteilnehmern. Und er setzt sich für eine liberale Eigentums- und Marktordnung in der Schweiz ein.

ERFOLGE UND RÜCKSCHLÄGE. Eingeschränkt durch seine finanziellen und personellen Möglichkeiten, führt der SVIT diese Aufgabe seit vielen Jahren mit beachtlichem Erfolg aus. Er nimmt regelmässig an Vernehmlassungen teil und ist in den wichtigsten wohnpolitischen Kommissionen des Bundes vertreten. Zusammen mit befreundeten Organisationen setzte er sich auch immer wieder in Abstimmungskämpfen für seine Mitglieder ein. Beispiels-

weise 2003, als die Initiative «Ja zu fairen Mieten» klar abgelehnt wurde. Ein Jahr später allerdings erfolgten gleich zwei politische Rückschläge. Zuerst ging der von Bundesrat und Parlament erarbeitete Gegenvorschlag zur Mietrechtsinitiative verloren, drei Monate später auch das Steuerpaket mit dem darin enthaltenen Systemwechsel.

Abstimmungskämpfe stellten für den SVIT in der Vergangenheit grosse Herausforderungen dar, die den Verband regelmässig an die Grenze des Machbaren führten. Eine zunehmend wichtige Rolle spielt deshalb die persönliche Interessenarbeit auf Ebene Kommissionen und Parlament. Aber auch Lobbying benötigt Zeit. Und setzt genügend personelle und finanzielle Ressourcen voraus. Doch dank der frühzeitigen Einflussnahme auf gesetzgeberische Prozesse kann oftmals der grosse Kraftakt, wie es eine Abstimmung ist, verhindert oder zumindest verzögert werden. Zeitweilen gelingt es sogar, eigene Lösungsvorschläge in Form von parlamentarischen Vorstössen in die politische Debatte einzuschleusen.

WICHTIGE UNABHÄNGIGKEIT. Aus diesen Gründen hat der SVIT Schweiz vor rund zwei Jahren begonnen, die Kontakte zu Politikern auszubauen, die der Immobilienwirtschaft nahestehen. Nationalräte wie Filippo Leutenegger, Christa Markwalder, Philipp Müller, Hans Kaufmann oder Pirmin

Gegensatz zum HEV Schweiz sitzen beim SVIT keine Parlamentarier in Leitungsgremien des Verbandes. Der SVIT bevorzugt aus Gründen der Unabhängigkeit vielmehr die langfristige Zusammenarbeit mit ausgewählten Volksvertretern, um seine verbands- und branchenpolitischen Ziele trotzdem erreichen zu können.

ANDERE WEGE. Politische Interessenarbeit setzt genaue Kenntnisse der politischen Agenda voraus. Welches Bundesamt, welches Departement plant neue Vorschriften? Wo stehen Revisionen von Gesetzen und Verordnungen an? Was fordern National- und Ständerat? Wie lauten die jüngsten parlamentarischen Vorstösse? Wer sammelt Unterschriften für Initiativen und Referenden? Was kommt auf die Immobilienwirtschaft als Nächstes zu? Grosse Organisationen wie *economie suisse*, Gewerbe- oder Bauernverband verfügen über eigene Büros in Bern. Ihre Mitarbeiter gehen im Bundeshaus ein und aus, versorgen Parlamentarier mit Hintergrundwissen und sammeln vor Ort Unterstützung für ihre Anliegen. Diese Art der Einflussnahme

kostet Geld – viel Geld. Kleinere Verbände müssen andere Wege beschreiten. Sie schliessen sich bestehenden Netzwerken an, beziehen ihre politischen Informationen aus den verschiedensten Quellen und konzentrieren ihre Kräfte auf einige wichtige Kerngeschäfte.

So macht es auch der SVIT. Er hat das Jubiläumsgeschäft genutzt, um das politische Issues Management zu intensivieren, politische Themen vermehrt in Geschäftsleitung und Exekutivrat zu behandeln und seine Kontakte zu Schlüsselparlamentariern zu verfestigen. Auch die Mitglieder sollen künftig noch besser über die politischen Aktivitäten des Verbandes informiert werden. Denn die Rolle der politischen Interessenarbeit nimmt an Bedeutung stetig zu. Immer öfter ziehen politische Entscheide direkte Konsequenzen für die Immobilienwirtschaft nach sich. Die Vorschriften werden nicht weniger, sondern tendenziell eher mehr. Eine liberale Eigentums- und Marktordnung in der Schweiz bleibt denn auch ein wichtiges Anliegen, das immer wieder von Neuem erkämpft werden muss.

**75 Jahre SVIT = 75 Jahre
Qualitätssiegel für Immobilien-
fachleute in der Schweiz.
Wir gratulieren herzlich.**

X homegate.ch
Das Immobilienportal



Intershop & Puls 5 gratulieren

dem SVIT Schweiz zum 75-jährigen Jubiläum

 intershop

im Namen aller Mieter



«Zeichen des Bildungszeitalters.»

Ohne Bildung kein Berufsverband, sagen Peter Burkhalter und Marcel Hug. Ohne Berufsbilder keine gezielte Bildung, findet Jürg Müller*. [Ivo Cathomen.](#)

Angefangen hat alles vor rund vierzig Jahren mit dem Berufsbild des Immobilien-treuhänders: Verschiedene Kantone konzessionierten die Tätigkeit des Immobilien-treuhänders. Eine Ausbildung mit Prüfung zum Erwerb des Fachausweises sollte die Voraussetzung dafür schaffen. Niemand war dazu besser in der Lage als der Branchenverband.

«Die Dynamik im Bildungssektor ist ungebrochen.»

Das Selbstverständnis des SVIT definiert sich seit damals und bis zum heutigen Tag zu einem guten Teil über die Berufsbildung und seine tragende Rolle im Prüfungswesen. Wie der Verband haben diese traditionell eine starke regionale Verankerung. Die Autonomie ging ursprünglich gar so weit, dass die Inhalte von Ausbildung und Prüfungen nicht im Detail aufeinander abgestimmt waren. Nach und nach wurden diese jedoch synchronisiert, und es kamen neue Berufsbilder dazu – Immo-

bilienverwalter, -schätzer, -vermarkter und schliesslich Immobilienentwickler.

Bis 2006 wurden einzig die Prüfungen zum Immobilien-treuhänder, die oberste Sprosse der Berufsbildungsleiter, zentral durchgeführt. 1879 Personen haben dieses Diplom inzwischen erlangt. Lange Jahre hatte der SVIT ein natürliches Monopol in der Bildung inne. Wer Wissen zu vermitteln oder zu prüfen wusste, tat dies im Schosse des Verbandes. Erst ab den Neunzigerjahren traten private Anbieter in den Markt ein. Die SVIT Swiss Real Estate School AG (SRES) ist nach wie vor der unangefochtene Marktprimus in der Aus- und Weiterbildung von Immobilienfachleuten.

Zwei Ziele treiben den Verband in Sachen Bildung bis heute. Zum einen hat die Immobilienwirtschaft ein reges Interesse daran, dem Markt gut ausgebildete Fachleute auf den verschiedenen Stufen zur Verfügung zu stellen und das wachsende Bedürfnis der Berufsleute nach Weiterbildung zu befriedigen. Diesbezüglich hat der Bildungssektor des SVIT eine Signalfunktion, die dem Image des ganzen Verbandes dient. Die Absolventen der SRES zählen an den Prüfungen regelmässig zu den erfolgreichsten. Zum andern ist das Bildungs- und Prüfungswesen eine bedeu-



[Lukas Polivka](#)

Holzach Partner, Basel

SVIT-Mitglied seit 2002

«Ich bin Mitglied beim SVIT, weil er DIE Organisation ist, in der sich die Fachleute aus der Immobilienbranche zusammenfinden. Richtig und wichtig ist, dass der Verband dabei ist, der Immobilienbranche mehr politisches Gewicht zu geben, Kontakte im Parlament zu knüpfen und Verbandsinteressen medienwirksam aufzuarbeiten. Mir gefällt die in den letzten Jahren eingeschlagene Richtung der Organisation. Doch dabei darf man nicht vergessen, dass nicht nur der SVIT Schweiz, sondern auch die Mitglieder in den Sektionen wichtig sind und dass diese gepflegt werden müssen. Die Immobilienprofis sollen sich im regionalen Verband daheim fühlen.»

tende Einnahmequelle, mit welcher der Verband wichtige übergeordnete Bildungsfunktionen finanziert – Veröffentlichung von Fachliteratur, Weiterentwicklung und Ausbau des Unterrichtswesens sowie künftig verstärkt auch die Forschung und Lehre auf Hochschulstufe.

Ein wichtiger Meilenstein in der schweizerischen Berufsbildung ist das neue Berufsbildungsgesetz, über das in Bern das Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) wacht. Im Rahmen des Projektes «Bildung21» schufen die beteiligten Verbände komplett neue Grundlagen für das Prüfungswesen. Mit vier Berufsbildern



«Die SRES hat die Power des ganzen Verbandes im Rücken.» **Marcel Hug.**

und klar definierten Vertiefungsstufen wurde ein BBT-akkreditiertes Prüfungssystem aus der Taufe gehoben, dem seitens des Verbandes und der SRES ein entsprechendes Bildungsangebot gegenübersteht. Im

Jahr 2004 zündete die SRES schliesslich mit der Ausbildung zum Master of Real Estate Management (MREM) die tertiäre Bildungsstufe im Immobiliensektor.

Worin bestehen heute die Herausforderungen im Bildungs- und Prüfungswesen?

JÜRGEN MÜLLER: Mit der Umsetzung von «Bildung21» ging ein Schub der Professionalisierung und Zentralisierung durch das Bildungs- und Prüfungswesen. Diese Entwicklung wird sich auf allen Ebenen fortsetzen – in der Führung, bei Dozenten und Prüfungsexperten. Ich nenne ein Beispiel: Von Unternehmen und Absolventen werden Querschnittsthemen gefordert, die wir mit nebenamtlichen Fachleuten aus dem Immobilienberufsleben nicht abdecken können – Fremdsprachenkenntnisse, Unternehmens- und Personalführung, Marketing oder Betriebswirtschafts- und Volkswirtschaftslehre. In der Immobilienwirtschaft rücken überdies finanzorientierte Aspekte in den Vordergrund. Finanzielle Führung, Reporting, Bewertung nach internationalen Standards werden wichtiger.

PETER BURKHALTER: Gleichzeitig wollen wir unserem Anspruch einer möglichst praxisnahen Ausbildung gerecht werden. Dazu werden auch weiterhin Fachleute aus der Immobilienwirtschaft erforderlich sein. Einem allgemeinen Trend unserer Gesellschaft folgend, stellen sich immer weniger SVIT-Mitglieder für ehrenamtliche Aufgaben zur Verfügung.

Welche strukturellen Auswirkungen hat die Zentralisierung?

PETER BURKHALTER:

Das Milizprinzip taugt für die Lehre, aber nicht für die Führung der Schule. Dieser Grundsatz hat eine grundlegende Veränderung in der Zusammenarbeit zwischen SRES und den Mitgliederorganisationen mit sich gebracht. Wir müssen die

verteilte Struktur des Verbandes als Stärke und Marktvorteil nutzen und nicht um ihrer selbst willen.

Hat die Entwicklung in der Berufsbildung auch Einfluss auf die Strukturen innerhalb des Verbandes?

PETER BURKHALTER: Die Ausgliederung der Bildung in eine eigenständige Aktiengesellschaft erweist sich im Rück- und Ausblick als ideale Ausgangslage, um den Her-



Martina Rutschmann

Direktionsassistentin SVIT Schweiz

«Seit sieben Jahren bin ich nun beim SVIT. Ich konnte persönlich an der Positionierung des Verbandes mitarbeiten und bin mit der Organisation gewachsen. Vor allem im Bereich Mitgliederservice wurden in den letzten Jahren viele Neuerungen lanciert, mit Folgen: Zu Beginn meiner Tätigkeit war die Administration mit 100 Stellenprozenten besetzt, heute sind bereits 250% nötig, um alle für den SVIT Schweiz anfallenden Arbeiten speditiv zu erledigen. Bei meiner Tätigkeit gefällt mir die grosse Vielseitigkeit und Abwechslung, kein Tag ist wie der andere. Neben telefonischen Anfragen und allgemeiner Korrespondenz organisiere ich Sitzungen aller Art sowie die SVIT-Schweiz-Events, bin Ansprechpartnerin für Mitglieder und Externe, zeichne mich intern verantwortlich für die EDV, kümmere mich um die Sorgen der Mitarbeiter in der Bürogemeinschaft mit der SFPKIW und der SRES und stehe dem Direktor als rechte Hand für alle Angelegenheiten zur Verfügung. Daher finde ich die Verbandsarbeit nach wie vor sehr spannend und interessant, keine «stiere» Angelegenheit, wie viele vielleicht annehmen.»

ausforderungen zu begegnen. Die SRES hat mit dem SVIT einen einzigen Aktionär und ist damit allein den übergeordneten Verbandszielen verpflichtet. Im Unterschied zum Verband rückt das Denken in regionalen Strukturen in den Hintergrund.

Wie haben sich die Anforderungen der Unternehmen an die Ausbildung und die Abgänger verändert?

MARCEL HUG: Gut ausgebildete Fachleute finden sofort eine Anstellung. Dieser Ausbildungsdruck und die zunehmende Internationalisierung der Berufsbilder hat unter den Anbietern eine eigentliche Goldgräberstimmung ausgelöst. Mit dem breit aufgestellten Bildungsangebot, dem MREM und der Gründung des SVIT Real Estate Institute haben wir die Leaderposition gestärkt.

PETER BURKHALTER: Gleichzeitig wollen wir eine Ausbildungsstätte für alle Immobilienfachleute und alle SVIT-Mitglieder sein. Der Spagat zwischen dem traditionellen Treuhandgeschäft einerseits und neuen Disziplinen wie beispielsweise dem Real Estate Finance muss uns gelingen. Wenn wir die Ambition haben, die Immobilien-

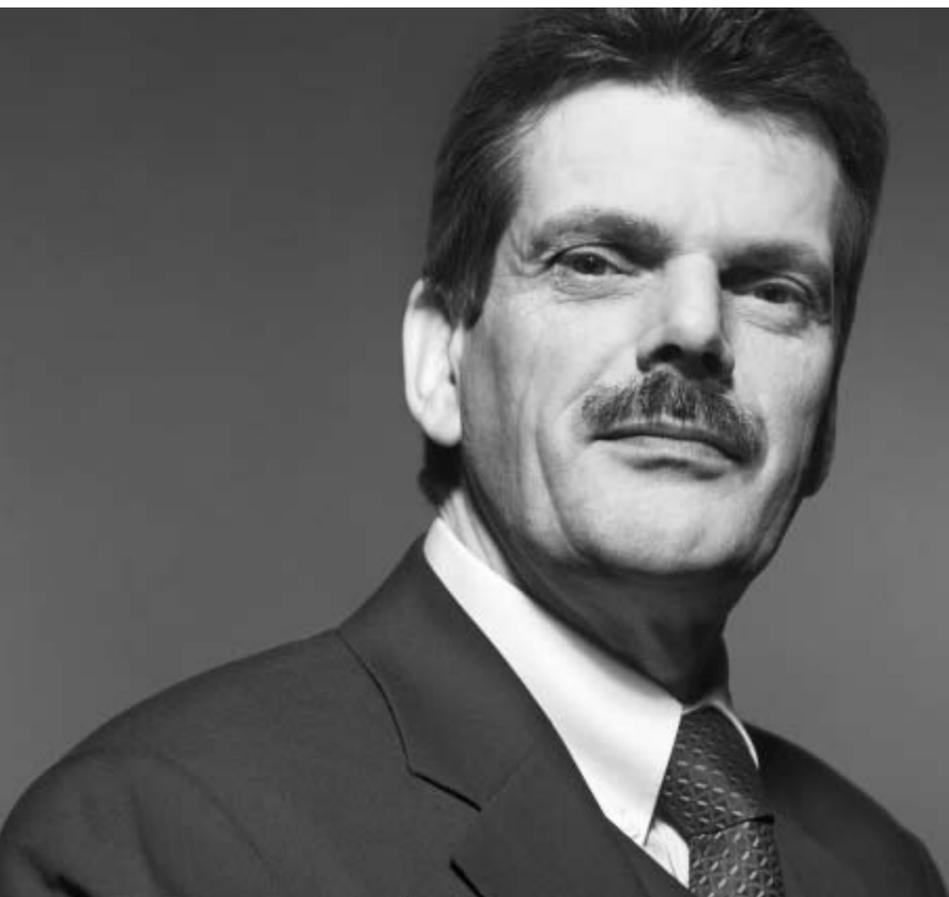
«Im Bildungssektor herrscht derzeit Goldgräberstimmung.» **Peter Burkhalter.**



ALLES UNTER DACH UND FACH SEIT 75 JAHREN: WIR GRATULIEREN DEM SVIT UND DANKEN FÜR DIE ERBAULICHE ZUSAMMENARBEIT.

www.fh-hwz.ch

HWZ
Hochschule für Wirtschaft Zürich



«Weiterbildung steht in der Berufswelt hoch im Kurs.» Jürg Müller.

wirtschaft als Ganzes vertreten zu wollen, müssen wir die Fachthemen in ihrer Breite abdecken.

Die Fachhochschulen weiten ihr Angebot zunehmend auf die Immobilienberufe aus. Wie geht die SRES damit um?

MARCEL HUG: Tatsächlich besteht ein Trend hin zu einer zweijährigen Fachhochschulausbildung. Rund 80 Prozent aller Berufsmaturanden entscheiden sich heute

in der Schweiz für ein anschliessendes Studium an einer Fachhochschule. Die starke staatliche Subventionierung der Bachelor-Stufe gräbt der Berufsbildung zunehmend Wasser ab. Hier sind wir gefordert. Die Gründung des Swiss Real Estate Institute ist eine unserer Antworten auf diese Entwicklung, indem wir unsere Position auch im Fachhochschulbereich stärken. Für die Berufsbildung spricht nach wie vor die Präferenz der Unternehmen für eine praxisnahe Ausbildung. Das ist unser Plus in der Berufsbildung.

Baut man dadurch nicht eine interne Konkurrenz auf?

PETER BURKHALTER: Das lässt sich nicht umgehen. Der Trend bei den Auszubildenden geht in Richtung Studium. Wenn wir diese Entwicklung ignorieren, verlieren wir einen wachsenden Anteil am Bildungsmarkt im Immobiliensektor. Mir scheint wichtig, dass die Strukturen durchlässig gestaltet werden, so dass wir Absolventen eines Studiums jederzeit den Einstieg in die Berufsbildung ermöglichen können.

Werden wir in Zukunft noch weitere Berufsbilder sehen ausser den bestehenden vier?

JÜRIG MÜLLER: In Diskussion ist im Verband das Berufsbild des Immobilien-Buchhalters. Der Entscheid obliegt jedoch dem BBT. Wir müssen uns vor Augen halten, dass uns das Bundesamt bereits eine Sonderstellung zugestanden hat, war doch ursprünglich ein einziges Berufsbild für alle Immobilienberufe vorgesehen. Man hat aber erkannt, dass dies der Vielseitigkeit unseres Sektors nicht gerecht würde. Die Berufsbilder sind eine wichtige Orientierung für die Bildungsangebote. Aber die Inhalte könnten sich über die Zeit durchaus verschieben.

*Peter Burkhalter ist Verwaltungsratspräsident der SVIT Swiss Real Estate School AG, Marcel Hug deren Geschäftsführer. Jürg Müller ist Präsident der Schweizerischen Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft (SFPKIW).



Franco Trachsel

Trachsel Fiduciaria Immobiliare SA, Lugano SVIT-Mitglied seit 1986

«Bereits als ich beim SVIT den Kurs für Immobilitreuhänder absolvierte, hat mich die Seriosität des Verbandes überzeugt. Noch heute dabei bin ich, weil man hier die Fachleute trifft, die wissen, was in unserer Branche läuft. Und nicht zuletzt ist man in einem Verband besser geschützt. Das Tessin und die Deutschschweiz sind diesbezüglich allerdings zwei Welten. Hier arbeitet jeder mehr für sich, und Berufsverbände sind viel weniger gefragt. Ich persönlich schätze die Kontakte mit den Kollegen jenseits des Gotthards aber sehr.»

www.immoscout24.ch

gratuliert dem SVIT zum Jubiläum!



Wer scoutet, der findet.

Suchen Sie die Interessenten für Ihre Immobilien lieber dort, wo Sie sie finden.



Wer sich für Immobilien interessiert, kommt um NZZdomizil nicht herum. Nutzen auch Sie die Vielfalt an Werbemöglichkeiten:

«Neue Zürcher Zeitung»

Montags und mittwochs sowie als separater Immobilienbund freitags.

«NZZ am Sonntag»

Redaktionell begleitete Immobilienrubrik am Sonntag.

NZZdomizil.ch

Die Onlineplattform für anspruchsvolle Immobilien jeden Tag und rund um die Uhr.

Informieren Sie sich auf www.nzzmedia.ch, oder kontaktieren Sie die Publicitas AG, NZZ Media, an der Falkenstrasse 11 in 8021 Zürich, Telefon 044 258 16 98.

NZZdomizil

«Basisarbeit mit Engagement.»

Cornelia von Däniken.

So vielseitig wie die Schweiz ist auch der SVIT: Keine Mitgliederorganisation ist wie die andere. Doch eines haben die über 2000 SVIT-Mitglieder gemeinsam: Mit viel persönlichem Engagement setzen sie sich für die Interessen ihrer Branche ein. Ein kleiner Einblick in die Basisarbeit.

SEIT ÜBER 100 JAHREN.

Mit einem Einzugsgebiet, das den Kanton Bern und die deutschsprachigen Gebiete der Kantone Wallis und Freiburg umfasst, ist der SVIT Bern die geografisch grösste Regionalorganisation. Und mit 283 kann sich auch die Mitgliederzahl sehen lassen. Dennoch macht der SVIT Bern regelmässig Werbung. «Wir schreiben und sprechen die Leute an, die bei uns einen Kurs besucht haben», sagt Präsident Urs Wirth. «Zudem erscheint im «Espace Kaufmarkt», einer

sonalführung und Arbeitsrecht. Zudem will der SVIT Bern mit Information über die neue kaufmännische Grundausbildung bei potenziellen Lehrmeistern einhaken, damit wieder mehr Lehrlinge ausgebildet werden können. Nicht zuletzt liegt es dem Vorstand am Herzen, seine Mitglieder auf Themen vorzubereiten, die auf die Branche zukommen, wie die Einführung des Referenzzinssatzes. Angebote, die rege genutzt werden, ohne Wenn und Aber. Urs Wirth: «Alle haben viel um die Ohren und sind froh, wenn der Verband ihnen mit Informationen zur Seite steht.»

«Wir hatten eine sehr intensive Aufbauphase.»

Immobilienbeilage der Berner Zeitung, alle zwei Wochen mit dem SVIT-Logo ein kurzer Artikel unter dem Stichwort «Immobilienkompetenz.» Ein Aufwand, der sich lohnt. Wirth: «Wir sind präsent im Kanton Bern.» Für das laufende Geschäftsjahr haben sich die Berner einiges vorgenommen: Einen neuen, zweitägigen Weiterbildungsanlass mit dem Titel «SVIT Bern Immobilien» sowie eine Serie von Kurzvorträgen zu Per-

DIE JUNGEN AUS DER WESTSCHWEIZ.

SVIT Romandie heisst die jüngste Mitgliederorganisation. Sie wurde erst vor zwei Jahren gegründet. «Wir hatten eine sehr intensive Aufbauphase, die jetzt abgeschlossen ist», sagt Präsident Jean-Jacques Morard. «Wir erleben eine Erfolgsstory: Unser Sekretariat ist sehr effizient, wir organisieren regelmässig Veranstaltungen, die gut besucht werden, und der Vorstand arbeitet hervorragend zusammen.» In einer zweiten Phase ist SVIT Romandie nun dabei, finanzielle Autonomie zu erreichen und neue Dienstleistungen anzubieten. Dazu gehört «Immobilica compact», ein vierseitiges Mitteilungsblatt, das neben eigenen Artikeln auch Zusammenfassungen



Herbert Wüst

CEO Intercity Group Holding, Zürich
Firma ist SVIT-Mitglied seit den 1960er-Jahren

«Hand aufs Herz: Wer kennt den SVIT ausserhalb der Branche? Der SVIT ist ein Berufsverband mit einigen 1000 Mitgliedern und nicht referendumsfähig wie andere Organisationen. Dabei hat der SVIT ein klares Profil. Ich schätze am Verband den branchenspezifischen Informationsaustausch mit handfestem Nutzen. Der eingeschlagene Weg ist richtig. Es wurde viel umgesetzt, wobei die Ausbildung die zentrale Bedeutung und Priorität hat. Zwei Trends in der Branche hat der SVIT klar erkannt: Den Trend zur Segmentierung, zur Spezialisierung auf verschiedene Dienstleistungsbereiche, und den Trend zur Internationalisierung.»



von Artikeln aus der Verbandszeitschrift «immobilia» auf Französisch bringt und ab diesem Herbst kostenlos an 5500 Immobilienprofis in der Westschweiz verschickt wird. Wichtig ist dem Vorstand auch die enge Zusammenarbeit mit der SVIT School in Lausanne. Morard: «Hier werden alle Synergien ausgenutzt. Das ist einer der wichtigsten Punkte für unseren Erfolg. Dank der Schule bekommen wir neue Mitglieder, die wiederum Schüler anwerben.» Die Seminare der SVIT School haben in der Westschweiz bereits einen guten Namen. Seit 2006 wurden mehr als 60 Referenten engagiert, von Immobilienfachleuten über



Anwälte, Bankiers bis zu Universitätsprofessoren, die ihr Wissen und ihre Erfahrungen den Teilnehmern vermitteln.

IN DER MITTE DER SCHWEIZ. Schon lange dabei ist Walter Hochreutener. «Ich verstehe aus eigener Erfahrung recht gut, mit welchen Problemen sich der SVIT Schweiz immer wieder auseinandersetzen muss»,

sagt der Präsident des SVIT Zentralschweiz. «Da wir, im Kleinen, auch eine föderalistische Organisation sind.» Denn im SVIT Zentralschweiz treffen 150 Immobilienfachleute aus sechs Kantonen aufeinander. Stadt und Land, klein und gross. «Über 80 Prozent unserer Mitglieder kommen aus Zug, Luzern und Nidwalden», sagt Walter Hochreutener. «Diese Immobilienprofis beschäf-

tigen teilweise andere Fragen als ihre Kollegen in Uri, Schwyz und Obwalden. Die drei Innerschweizer Kantone sind quasi eine eigenständige Immobilienwelt und auch weniger auf einen Verband angewiesen. Denn im Zweifelsfall hilft man sich in diesen kleinen Marktregionen einfach gegenseitig.»

IM LAND DER HABSBURG. Ebenfalls auf ein langes Bestehen kann der SVIT Aargau zurückblicken, der laut seinem Präsidenten Christophe Terrier gemächlich, aber stetig wächst. «Wir zählen derzeit 120 Mitglieder und jedes Jahr kommen zwei bis drei Neue dazu», weiss er. Damit der Kontakt untereinander gepflegt werden kann, organisiert der Regionalverband regelmässige Veranstaltungen wie das SVIT-Frühstück, das acht- bis zehnmal im Jahr auf der Habsburg stattfindet. «Zum Programm gehört ein Kurzreferat von rund 20 Minuten und ein anschliessender Zmorge», so Christophe Terrier. «Beliebt bei den Mitgliedern sind vor allem Referate zu allgemeinen Themen wie zum Beispiel zur Habsburger Dynastie oder zur städtebaulichen Entwicklung. Je fachspezifischer hingegen ein Thema ist, desto weniger Anmeldungen kommen.» Aktiv ist der Regionalverband auch im politischen Kontext, etwa im Rahmen der Vernehmlassung zur Revision des Aargauer Baugesetzes. Um den SVIT regional in der Bevölkerung bekannter zu machen und um neue Mitglieder zu werben, setzen die Aargauer auf den «Heim Märt», eine lokale «Zeitschrift für den Wohnmarkt» mit einer Auflage von 108 000 Exemplaren. Der in Kürze scheidende Präsident schreibt dort jeweils das Editorial und zusätzlich wird ein Inserat einer Mitgliederfirma mit dem SVIT-

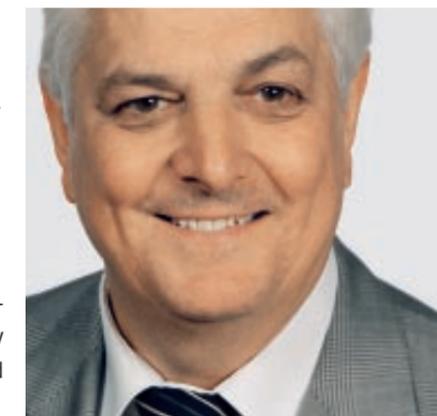
«Im Zweifelsfall hilft man sich in kleinen Marktregionen einfach gegenseitig.»

Logo geschaltet. Doch der Bekanntheitsgrad des Immobilienverbandes dürfte laut Christophe Terrier gesamtschweizerisch grösser sein. «Werden Themen wie Mietzinserhöhungen in den Medien besprochen, wird selten jemand vom SVIT um eine Stellungnahme oder ein Interview gebeten. Wir werden zu wenig wahrgenommen, auch in der politischen Arbeit. Gut ausbauen konnte der SVIT hingegen seine Position bei seinem Kernthema: der Aus- und Weiterbildung.»

DIES- UND JENSEITS DES GOTTHARDS.

Eher steinig ist der Weg für den SVIT Ticino. «Wenn es der Wirtschaft gut geht, hat man hier wenig Interesse an einem Verband», weiss Franco Trachsel aus seiner vierjährigen Erfahrung als Präsident. «Erst wenn es in der Branche harzt, wird eine Organisation wie der SVIT ein Thema.» Da der Verband vor allem in der Deutschschweiz aktiv ist, kommt die Sprachbarriere erschwerend dazu. Doch kapituliert hat Franco Trachsel in Sachen Mitglieder noch lange nicht. So will der Vorstand des SVIT Ticino diesen Herbst seine Verbandskollegen zu einem Gespräch einladen, bei dem sie selbst Vorschläge für zusätzliche Aktivitäten und Mitgliederwerbung machen können. Denn schliesslich ist ein starker Berufsverband auch im Tessin wünschenswert, betreffen

Themen wie die Aufhebung der Einschränkungen beim Lex Koller doch alle Immobilienfachleute im südlichsten Kanton der Schweiz. Und damit die Zusammenarbeit mit den Berufskollegen auch über die Grenze hinweg klappt, werden zudem die Kontakte mit der «Federazione italiana mediatori agenti d'affari (FIMAA)» gepflegt, einem der Immobilienfachverbände in Italien.



Benno Zoller

zoller & partner Immobilien-Management AG, Wil
SVIT-Mitglied seit 1977

«Ich schätze am SVIT die Möglichkeit, schweizweit Beziehungen zu anderen Immobilienprofis aufbauen zu können. Durch meine frühere Verbandstätigkeit kenne ich viele Leute, mit denen ich vertrauensvoll Informationen austauschen kann. Bei Geschäften gebe ich daher SVIT-Mitgliedern klar den Vorrang. Mir gefällt auch am Verband, dass er sich konsequent für die Anliegen seiner Berufsleute und der Immobilienwirtschaft einsetzt. Ganz wichtig ist zudem die Ausbildung. Hier müssen wir klar die Nummer eins sein, die Besten werden. Der SVIT hat in der Branche eine Imageänderung zum Guten herbeigeführt. Doch noch ist der Verband politisch zu wenig bekannt. Dabei haben wir Qualität; hier findet man die Immobilienfachleute, die wissen, was läuft. Ich wünsche mir, dass der SVIT noch stärker als Berufs- und Wirtschaftsverband wahrgenommen wird, der sich in der Politik behaupten kann und als Sprachrohr der Branche gilt.»

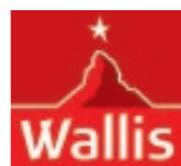


alaCasa.ch



KENZELMANN

IMMOBILIEN



Schlüsselfertiges
Bauen
zu Festpreisen:
Adolf Kenzelmann

Verkauf, Vermittlungen
& Bewertungen:
A. Kenzelmann AG
Andreas Kenzelmann

Vermietung &
Bewirtschaftung:
Chaletour AG
Andreas Kenzelmann

3902 Brig-Glis, 027 923 33 33, www.kenzelmann.ch



«Neumitglieder werden sanft darauf aufmerksam gemacht, dass Mitmachen erwünscht ist.»

MITGLIEDERSTARK. Ganz anders sieht die Situation beim SVIT Zürich aus, der mit 360 Mitgliedern grössten Regionalorganisation, zu der 245 Firmenmitglieder gehören, die teilweise 50 oder mehr Mitarbeiter haben. Der grosse Teil sind jedoch Klein- und Mittelunternehmen mit sechs bis zwanzig Beschäftigten. Dazu kommen 100 Einzelmitglieder, Ehrenmitglieder und einige Freimitglieder. Um den Anforderungen einer so grossen Organisation gerecht zu werden, wurde Mitte Jahr die Geschäftsstelle reorganisiert. «Wir sind nun dabei, vieles aufzuarbeiten, was liegen geblieben ist, die Homepage zu aktualisieren, Marketing und PR sowie den Mitgliederservice auszubauen», erklärt Präsident Jürg Müller. Ein wichtiges Thema ist auch für den SVIT Zürich die Aus- und Weiterbildung, daher ist er sowohl an der Bildungsmesse für Berufsleute präsent, die jeweils im Zürcher Hauptbahnhof stattfindet, wie auch an der Berufsmesse für angehende Lehrlinge in der Messe Zürich. Damit ein noch höherer Bekanntheitsgrad erzielt werden kann, hat sich der SVIT Zürich dazu entschlossen, die SVIT Zürich Immo-Messe im Jahr 2009 selbstständig durchzuführen. Die Immo-Messe findet vom 25. bis 26. April 2009 in der Maag-Event-Halle in Zürich statt. Nebst zahlreichen Kauf- und Mietangeboten wer-



sollen noch ein paar mehr werden. «Mitglieder werben Mitglieder oder werden direkt durch den Vorstand angeschrieben, zum Beispiel nach dem erfolgreichen Bestehen der Prüfung zum Immobilienverwalter oder Immobilien-Treuhänder», sagt Präsident Jonny Hutter. Bei den meisten Mitgliedern handelt es sich um Kleinunternehmen oder Einzelpersonen. Und obwohl man bei einzelnen Projekten in Konkurrenz zueinander steht, wird der direkte Erfahrungs- und Meinungsaustausch sehr geschätzt, zum Beispiel bei «Sorgethemen» wie ältere Wohnungen, die nicht mehr im Trend liegen und kaum mehr vermietet werden können. «Ich arbeite nun schon seit 35 Jahren in der Immobilienbranche», sagt Jonny Hutter. «Das Schöne an SVIT-Anlässen und auch bei meiner Tätigkeit als Präsident ist, dass ich immer wieder auf Fachleute treffe, von denen ich noch etwas lernen kann.»

den auch städtebauliche Projekte, Standortmarketing, Themen zur Umwelt und Energie sowie Aus und Weiterbildungsangebote in der Immobilienbranche präsentiert. Weiter wird ein interessantes Rahmenprogramm mit einer qualitativ hochstehenden Fachtagung geboten.

OSTWÄRTS. 1934, nur ein Jahr nach Gründung des SVIT Schweiz, wurde der SVIT Ostschweiz gegründet. Heute zählt die Regionalorganisation 162 Mitglieder – und es

DIE NEUEN. Während sich in den Mitgliederorganisationen in jeder Region Immobilienfachleute aus verschiedenen

Bereichen zusammenfinden, sind die Fachkammern des SVIT für Profis aus der ganzen Schweiz aber nach Spezialgebieten gruppiert. Das jüngste Kind dieser SVIT-Fachkammern ist die im Oktober 2007 gegründete FacilityManagement-Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft (SVIT FM Schweiz). Das Ziel der neuen Kammer ist, ein schweizweites Gütesiegel für die umfassende Bewirtschaftung von Immobilien über ihren gesamten Lebenszyklus zu etablieren. «Die neue Kammer stösst bereits auf viel Interesse», sagt Präsident Dr. Andreas Meister. «Denn wir wollen den Mitgliedern Zugang zu neuen Dienstleistungsangeboten in der gesamten Breite des FM schaffen. Dabei unterstützen wir sie unter anderem mit Weiterbildung und Wissenstransfer, dem Schaffen und Bereitstellen von Standards sowie Kennzahlen und Werkzeugen im Bereich der integralen Immobilienwirtschaft.» Andreas Meister ist überzeugt, dass sich daraus auch neue Berufsbilder für die Immobilienbranche ergeben können, zum Beispiel für Absolventen von Real-Estate-Management-Studiengängen.

«Wenn man etwas verändern will, muss man gemeinsam in einem starken Verband anpacken.»

GUT BERATEN. Heftig diskutiert wird manchmal beim KUB, der Kammer der unabhängigen Bauherrenberater, die seit 1986 existiert. «Bei uns entstehen Diskussionen, weil die Mitglieder von verschiedenen Seiten kommen», sagt Präsident Christoph Kratzer. «Ingenieure, Architekten, Treuhänder, Juristen. Und einige Themen polarisieren nun mal.» Doch gerade die unterschiedlichen Ausgangslagen motivieren die Mitglieder immer wieder dazu, Fachartikel zu publizieren. «Wer etwas sagen möchte, darf das bei uns auch», sagt Christoph Kratzer. «Und Neumitglieder werden sanft darauf aufmerksam gemacht, dass Mitmachen erwünscht ist.» Im vergangenen Jahr gab es im KUB-Vorstand

einen Generationenwechsel und seither lagen die Hauptaufgaben der Kammer darin, ihren Bekanntheitsgrad zu steigern, den internen Know-how-Transfer zu fördern



Von Anfang an klar: Küche und Bad von Sanitas Troesch.

SANITAS TROESCH
SUISSE
Das führende Haus für Küche und Bad

Basel, Biel/Bienne, Carouge, Chur, Contone, Crissier, Develier, Jona, Köniz, Kriens, Lugano, Olten, Sierre, St. Gallen, Thun, Winterthur, Zürich. www.sanitas troesch.ch



und die Zusammenarbeit innerhalb des Vorstands sowie mit dem SVIT zu intensivieren. «Und natürlich gibt es nach wie vor heikle Themen, wie die Schnittstellen zum SIA, zum Planerteam», sagt Kratzer. «Hier versuchen wir immer wieder klar zu kommunizieren, dass wir als Bauherrenberater

keineswegs die Gegner der Architekten sind und dass bei einer Zusammenarbeit eine Win-win-Situation entsteht.»

VERTRAUENSACHE. «Wir wollen, dass unsere Mitglieder stolz auf ihren Beruf sein können», erklärt Marco Uehlinger, Präsi-

dent der Schweizerischen Maklerkammer SMK. Daher stellt die im Jahr 2005 gegründete Kammer hohe Ansprüche an die Professionalität und die Berufsethik ihrer Mitglieder. Es kann immer mal wieder kommen, dass der Vorstand ein Aufnahmegesuch ablehnen muss, selbst wenn vordergründig scheinbar allen Anforderungen entsprochen wird. «Das ist jeweils ein ausgiebig diskutierter Entscheid, bei dem sich der Vorstand aber immer einig ist», sagt Uehlinger. «Denn schliesslich geht es darum, uns aktiv für das Ansehen unseres Berufsstandes und die Qualität unserer Arbeit einzusetzen.» Mit Erfolg: Mittlerweile hat die SMK bei Institutionen einen sehr guten Ruf und zählt 52 Mitglieder in 18 Kantonen. Jedes Jahr werden drei bis vier Mitgliederanlässe mit Schwerpunkten zu Weiterbildung und Information organisiert, bewusst ausschliesslich zu fachspezifischen Themen wie Maklersoftware oder Problemen bei Immobilien-Transaktionen. Die Zielsetzung der SMK ist für Marco Uehlinger, der rund 200 Stunden Arbeit pro Jahr für die Kammer aufwendet,

«Erst wenn es in der Branche harzt, wird eine Organisation wie der SVIT ein Thema.»

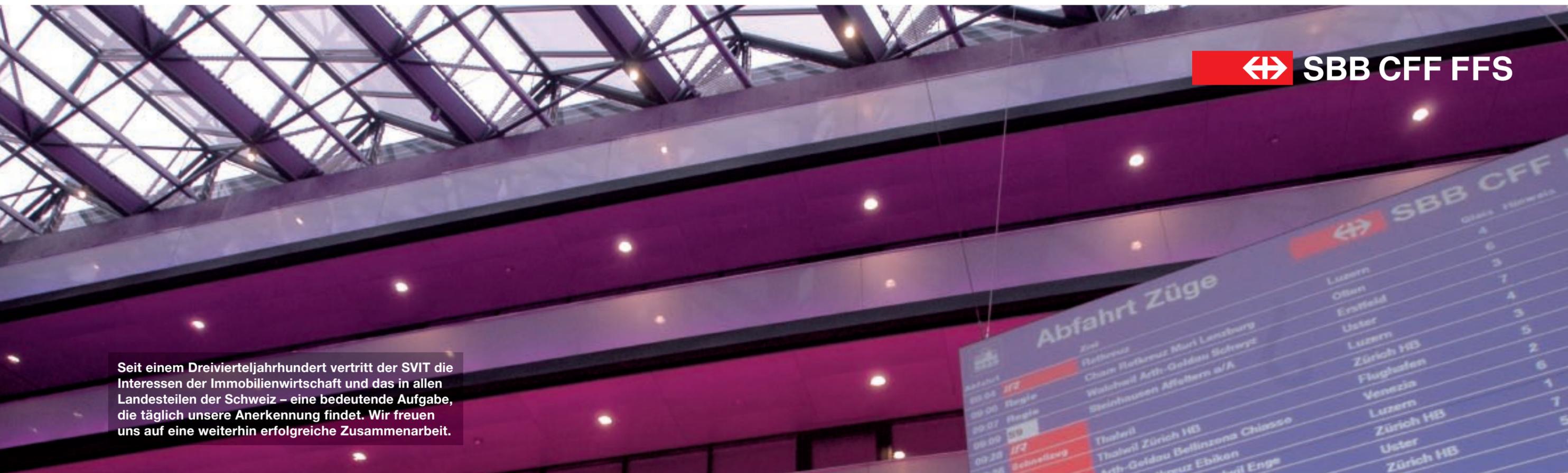
denn auch klar: «Viel für die Mitglieder machen, damit sie im Markt besser ankommen. Denn es ist wichtig, dass die SMK ein Gütesiegel wird. Das bringt unseren Maklern einen klaren Mehrwert und die Kunden können sich auf die Mitglieder der SMK verlassen.»

DIE WERT-SCHÄTZER. Immobilienschätzer müssen mit den neusten Methoden arbeiten und die internationalen Standards kennen. Darauf legt die SEK, die Schweizerische Kammer der Immobilienschätzer, besonderen Wert. «Daher sind unsere Mitglieder verpflichtet, am jährlichen Weiterbildungsseminar teilzunehmen», sagt Präsident Daniel Conca. Zusätzlich treffen sich regelmässig Erfahrungsaustauschgruppen,

bei denen Networking und praktische Fragen im Vordergrund stehen. Gegründet wurde die SEK 1986. Aufgenommen werden können nur Einzelpersonen, damit die Unabhängigkeit der Schätzer garantiert ist. Gerade in den letzten Jahren war die Kammer sehr aktiv, hat verschiedene Publikationen herausgebracht und die Ausbildung mitbestimmt und mitgestaltet. Denn seit Kurzem kann man nicht nur einen eidgenössischen Fachausweis als Immobilienbewerter, sondern auch die Zertifizierung als Gerichtsgutachter erlangen. Nun ist die SEK unter anderem daran, zusammen mit den amtlichen Stellen das Schätzerhandbuch zu überarbeiten. Daniel Conca: «Die Entwicklung der nationalen und internationalen Immobilienmärkte bringt auch Ver-



änderungsbedarf bei uns. Wir haben in den letzten Jahren viel auf die Beine gestellt. Wenn man etwas verändern will, muss man gemeinsam in einem starken Verband anpacken.»



Seit einem Dreivierteljahrhundert vertritt der SVIT die Interessen der Immobilienwirtschaft und das in allen Landesteilen der Schweiz – eine bedeutende Aufgabe, die täglich unsere Anerkennung findet. Wir freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

Wir danken dem SVIT dafür, dass er sich seit 75 Jahren für eine professionelle Immobilien-Wirtschaft einsetzt!

«Was die Immobilienwirtschaft treibt.»

Zehn Entwicklungen in der und um die Immobilienwirtschaft: Warum sie die einen Marktteilnehmer bewegen, andere dagegen nicht. [Ivo Cathomen](#).



Der Schweizer Verbund
professioneller Immobilien-Makler

alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum

1. DIVERGIEREN EINES WIRTSCHAFTSSEKTORS. Der wichtigste Trend in der Immobilienwirtschaft ist, dass es keine Trends mehr gibt – jedenfalls keine, die für den gesamten Markt Gültigkeit hätten. Wir erleben eine starke Fragmentierung des Marktes nach geografischen Kriterien, Objekten, Eigentümern, Kaufmotivation und Nutzungen. Für jedes dieser Seg-

mente und ihre Bestandteile gelten andere Gesetzmässigkeiten. Ein Einfamilienhaus im Berner Oberland ist einem anderen Markt zuzuordnen als ein Bürogebäude in der Agglomeration Zürich, es wird aus anderen Beweggründen erworben und verkauft als ein Shopping Center und nach anderen Grundsätzen «bewirtschaftet» als ein Mietobjekt in der Romandie. Ganz ab-

gesehen davon, dass andere gesetzliche Grundlagen relevant sind. Der grösste gemeinsame Nenner ist, dass sich alles um immobile, unteilbare Unikate dreht, dass eine Nutzungsexklusivität besteht und dass der Nutzen, der von ihnen ausgeht, für jeden Mieter oder Eigentümer unterschiedlich ist und nach unterschiedlichen Kriterien bemessen wird.

«Mit der Lockerung der Lex Koller für gewerbliche Liegenschaften ist das Interesse ausländischer Investoren am Schweizer Markt stark gestiegen.»

2. AUSWIRKUNGEN DER FINANZKRISE.

Die vom Zusammenbruch des amerikanischen Hypothekenmarktes ausgelöste weltweite Finanzkrise zeitigt derzeit ihre Auswirkungen nicht nur in einem markanten negativen Impuls für die Weltwirtschaft im Allgemeinen. Am Immobilienmarkt werden die Auswirkungen und Lehren im Besonderen auch dann noch spürbar sein, wenn der nächste konjunkturelle Aufschwung längst Tatsache ist. Verschiedene Märkte, die einen spekulativen Höhenflug erlebt haben, sind von einer harten Landung durchgeschüttelt worden und werden daran wohl noch lange zu beissen haben. Renditeunterschiede («Spreads») zwischen erst- und unterklassigen Investments im Immobiliensektor haben sich markant erhöht. Komplexe, auf Immobilieninvestments basierte strukturierte Produkte werden auf absehbare Zeit einen schweren Stand haben. Die Fremdkapitalfinanzierung von Projekten wird höheren Sicherheitsanforderungen genügen müssen, als dies in den vergangenen Jahren der Fall war. Ob man auch am Schweizer Hypothekenmarkt eine

«Immobilienleistungen erfreuen sich einer zunehmenden Nachfrage. Dies betrifft die traditionellen Services ebenso wie neue.»

Verschärfung der Kreditvergabekriterien spüren wird, bleibt abzuwarten. Der hiesige Markt kennt individuelle Risikozuschläge nach Massgabe der Bonität bereits seit einiger Zeit. Tatsache ist aber auch hierzulande, dass viele Projekte kapital- und anbietergetrieben sind. Solange viel überschüssiges Kapital verfügbar ist, das nach einer Ertrag bringenden Anlagemöglichkeit lechzt, solange «mündelsichere» Immobilieninvestments demzufolge eine geringe Rendite abwerfen, umso eher werden auch künftig wieder unterklassige Investments



getätigt – ob in Projekte zweiter Wahl in der Schweiz oder exotische ausländische Märkte.

3. INTERNATIONALISIERUNG DER INVESTMENTS. Hand in Hand mit einer Internationalisierung der Immobilienanlagen geht die zunehmende Internationalisierung des Immobilienmarktes einher. Mit der Lockerung der Lex Koller für gewerbliche Liegenschaften ist das Interesse ausländischer Investoren am Schweizer Markt stark gestiegen. Dieses gründet vor allem auf der im internationalen Vergleich attraktiven Gesamtrendite. Steigende Preise führen

«Immobilienfonds und kotierte Immobiliengesellschaften haben in den letzten Jahren einen deutlichen Aufschwung erlebt.»

dazu, dass die Rendite sinkt. Umgekehrt können weiter steigende Preise dazu führen, dass die Mietzinse angehoben werden. Umgekehrt suchen Schweizer Investoren nach geeigneten ausländischen Anlagevehikeln, um aus dem ausgetrockneten und in vielerlei Hinsicht zu kleinen Markt auszu-

brechen. Die Dienstleistungsunternehmen der Immobilienwirtschaft folgen dieser Marktentwicklung durch eine stärkere internationale Ausrichtung. Sie werden darauf angewiesen sein, sich zu diesem Zweck in internationale Netzwerke einzubringen.

4. FOKUS AUF REAL ESTATE FINANCE. Überschüssiges Kapital sucht Anlagemöglichkeiten. Immobilien eignen sich zum «Parkieren» von Kapital ebenso gut wie Wertpapiere und Güter mit Investmentcharakter. Die Schweiz wies gegenüber anderen Staaten mit Kapitalüberschuss lange Jahre einen Nachholbedarf von Wertpapierinvestments auf. Erst ab den Neunzigerjahren wurden im grossen Stil und auf breiter Basis Aktienanlagen getätigt. Mit der zunehmenden Ausschöpfung dieses Potenzials ist das Interesse an anderen Anlageformen erwacht. Immobilien sind eine davon. Immobilienfonds – lange Jahre im Schatten von kollektiven Wertpapieranlagen – und kotierte Immobiliengesellschaften haben in den letzten Jahren einen deutlichen Aufschwung erlebt. Teilweise musste deren rechtliche Grundlage erst geschaffen werden. Mit dem Investmenthunger auf Immobilienanlagen steigt auch



der Bedarf an einem professionellen Management derselben. Real Estate Finance hat sich in den letzten Jahren zu einer florierenden Disziplin der Immobilienwirtschaft entwickelt. Treibende Kraft ist weniger die Immobilienwirtschaft mit ihren traditionellen Sparten als vielmehr der Finanzdienstleistungssektor. Der Fokus auf investmentfähige Objekte aus dem Winkel eines professionellen Real Estate Finance wird sich weiter akzentuieren.

5. PROFESSIONALISIERUNG DER IMMOBILIENDIENSTLEISTUNGEN. Immobilienleistungen erfreuen sich einer zunehmenden Nachfrage. Dies betrifft die traditionellen Services ebenso wie neue. Am augenfälligsten ist dieser Trend beim Verkauf von Wohneigentum, wo noch nie so viele Transaktionen über Makler abgewickelt wurden. Hätte man mit dem Aufkommen von Internet-Marktplätzen das Gegenteil erwartet, so macht sich bei Ver-

“ NEHMEN
SIE UNS RUHIG
BEIM WORT. ”

ERSTKLASSIGE DIENSTLEISTUNGEN

- VERKAUF
- ERSTVERMIETUNG
- MARKETING
- BEWIRTSCHAFTUNG
- BEWERTUNG UND BERATUNG
- RESEARCH UND PROJEKTENTWICKLUNG
- RECHTSBERATUNG



Andrea Anliker
Geschäftsinhaberin

“ ANDREA ANLIKER.
EINE FRAU. EIN WORT. ”

andrea **anliker**
IMMOBILIENBERATUNG
Schaffhauserstrasse 115
8302 Kloten
Telefon +41 44 804 34 34
Fax +41 44 804 34 30
www.andreaanliker.ch
info@andreaanliker.ch

«Der haushälterische Umgang mit nicht erneuerbarer Energie ist längst kein Thema nur für «grüne» Wohneigentümer mehr.»



käufern die Einsicht breit, dass ohne professionelle Unterstützung in einem liquiden Markt kaum mehr etwas auszurichten ist. Der Bewirtschaftung kommt entgegen, dass der Komplexität der gesetzlichen und ökonomischen Anforderungen häufig nur noch mit professioneller Unterstützung Herr zu werden ist und dass auf der Eigentümerseite häufiger institutionelle Investoren stehen, die die Bewirtschaftung entweder über eine eigene professionelle Abteilung erledigen oder ein Unternehmen für diese Dienste engagieren. Grösster Wachstumsbereich sind möglicherweise das Facility Management und Facility Services. Effizienz in der Führung entlang des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie und die Bewegung weg von den nebenamt-

lichen oder als Stabstellen organisierten Hausdiensten zu spezialisierten Anbietern sind vor dem Hintergrund steigender Ansprüche an Kosteneffizienz und Renditeoptimierung zu sehen.

«Der Trend zur Grösse ist unverkennbar. Investmentobjekte haben Dimensionen von 100 Mio. CHF und mehr.»

6. SKALIERUNG DER PROJEKTE. Der Trend zur Grösse ist unverkennbar. Investmentobjekte haben Dimensionen von 100 Mio. CHF und mehr. Entsprechende Projekte profitieren von Skaleneffekten und einem scharfen Anbieterwettbewerb der Bau-

branche. So sind in den letzten Jahren zahlreiche gewerblich und gemischt genutzte Objekte mit einer klaren Investmentoptik entstanden. Auch unter dem Gesichtspunkt der Projektgrösse ist die kapitalgetriebene Motivation nicht von der Hand zu weisen. Kritische Beobachter fragen sich darum, ob die Schweiz nun nicht langsam über genügend Verkaufsflächen in Shoppingcenter verfüge. Die Entwicklung hin zur Grösse lässt sich in kleineren Dimensionen bis hinunter zum selbst genutzten Wohneigentum feststellen. Wohnprojekte werden professionell geplant und realisiert, möglichst in grösserer Zahl identischer Einheiten und mit möglichst hoher Wiederverkäuflichkeit. Wer selber plant und baut, leistet sich einen Luxus und handelt sich in der Bauphase und in der Umsetzung seiner individuellen Bauträume unter Umständen Ärger ein.

7. VOLATILITÄT DER BEWERTUNG. Mit den Rechnungslegungsgrundsätzen und -vorschriften ist auch die Bewertung von Immobilien in Bewegung geraten. Investmentgesellschaften und Unternehmen mit produktionsbedingtem Immobilienbestand sind von steigenden Ansprüchen an die Transparenz betroffen. Gesellschaften, die nach Swiss GAAP FER oder IFRS rapportieren, unterliegen den Marktkräften in dem Sinne, dass vergleichbare Objekte als Benchmark dienen, künftige Ertragsströme

abdiskontiert werden oder der Marktwert als Richtgrösse angewendet wird. So vielfältig die IAS- oder FER-Richtlinien: Die starke Marktorientierung hat zur Folge, dass die Bewertungen mit der Marktentwicklung stärker schwanken als etwa bei einer traditionellen substanzorientierten Bewertung. Dies kann mitunter zu deutlichen Anpassungen im Gleichschritt mit dem zyklischen Wirtschaftsgang führen und die betreffenden Aktivpositionen volatiliter werden lassen.

8. PRIVATES WOHNHEIGENTUM.

Wohneigentum ist und bleibt ein Wachstumssegment am Immobilienmarkt. Der Vergleich der nackten Quote mit anderen Staaten zeigt, dass die Schweiz deutliches Zuwachspotenzial hat. Die hohe Produktion im Bereich des Stockwerkeigentums, das steigende Mietzinsniveau, die zwar steigenden, aber nach wie vor attraktiven Hypothekarzinsen und ein steigendes Realeinkommen sind für viele Neuerwerber Beweggründe, von einem Miet- in ein Eigentumsverhältnis zu wechseln. Federn lassen muss dagegen jüngst das Segment der Einfamilienhäuser. 25 Prozent aller Wohn-

einheiten entfallen auf diese Wohnform – so wenig wie noch nie, seit sich das Stockwerkeigentum als Alternative volumemässig etabliert hat. Dafür verantwortlich sind die relativen Preise, bedingt durch Bauteuerung und steigende Bodenpreise.

9. NISCHENPRODUKTE. Differenzierung ist alles. Nicht nur im Immobilienmarketing, sondern bereits in der vorgelagerten Projektentwicklung wird ein probates Mittel erkannt, im Wettbewerb um Käufer zu punkten. Objekte mit einer «Unique Selling Proposition», die über die Lage, den Aus-

«Der wichtigste Trend in der Immobilienwirtschaft ist, dass es keine Trends mehr gibt.»

baustandard oder die Gestaltung hinausgehen, finden einen Markt. Feng-Shui, Concierge-Services oder natürliche Baustoffe sind nur einige Beispiele dafür. Nicht jedes Nischenprodukt ist jedoch beliebig skalierbar und bedenkenlos auf andere Segmente und Regionen übertragbar. Die Projekt-

entwicklung und -positionierung wird damit zu einer anspruchsvollen Disziplin am Immobilienmarkt. Andere Besonderheiten könnten sich zum «Mainstream» entwickeln, wie beispielsweise die verschiedenen Minergie-Labels.

10. ENERGIEEFFIZIENZ. Der haushälterische Umgang mit Rohstoffen und Energieträgern erlangt Breitenwirkung. In allen Segmenten wird Energieeffizienz zu einem bedeutenden Verkaufs- und Mietkriterium. Steigende Energiekosten und gesetzliche Auflagen bzw. Begünstigungen sind die treibenden Kräfte. Der haushälterische Umgang mit nicht erneuerbarer Energie ist längst kein Thema für «grüne» Wohneigentümer mehr. Hohe Nebenkostenabrechnungen und der Unmut von Mieterkreisen veranlasst auch Vermieter, dem Sparaspekt mehr Beachtung zu schenken. Welche zusätzliche Wirkung der Energieausweis für Gebäude zeitigen wird, ist offen. Angesichts des anstehenden Sanierungsbedarfs von Wohngebäuden in der Schweiz eröffnet sich für den Bausektor ein attraktiver Markt und für Eigentümer ein neuer Aufgabenbereich.



Gutes braucht seine Zeit

Dafür bleibt es auch lange gut.

Es ist so weit – ABACUS entwickelt Abalmmo, die erste komplette Software-Lösung für das Immobilienmanagement:

- > Universell einsetzbar – von kleinen bis grossen Immobilienverwaltungen
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet
- > Entwicklung in enger Zusammenarbeit mit Immobilien-Profis
- > Sicherheit und Kontinuität vom führenden Schweizer Hersteller von Business Software



ABACUS Research AG, Betriebswirtschaftliche Software
9301 Wittenbach-St. Gallen, Tel. 071 292 25 25, www.abacus.ch

«Garantiert keine Langeweile.»

Simon Hubacher.

Die SVIT-Events sind begehrte Plattformen fürs Networking und stärken die Zusammengehörigkeit im Verband. Ausgiebiger als sonst gefeiert wurde im Jubiläumsjahr – auch für einen guten Zweck.



Joschka Fischer analysiert in Pontresina die politische Grosswetterlage. Gölä reisst in Bern am Mitgliederfest die über 1000 Gäste von den Stühlen. Sina, Nubya und Michael von der Heide verzaubern am Jubiläumsgaladiner im Zürcher «The Dolder Grand» die Zuhörer mit ihren einzigartigen Songs. Wenn der SVIT zum Event einlädt, sind unvergessliche Erlebnisse garantiert. «Wir wollen mit unseren Veranstaltungen bewusst die Marke SVIT nach aussen tragen», sagt SVIT-Präsident Urs Gribi. «Viele Teilnehmer sind auf dem Markt Konkurrenten. Aber an den Events begegnen sie sich unter Freunden.»

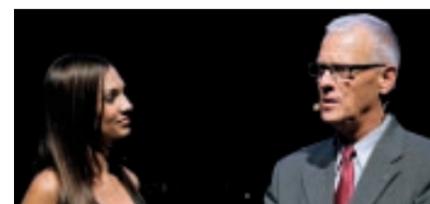
Wenn darüber hinaus wie in Bern Geld für Kinder mit der Krankheit Muskeldystrophie gesammelt wird, dann nimmt der Verband auch ein Stück seiner gesellschaftlichen Verantwortung wahr. Neben dem SVIT Schweiz führen die Mitgliederorganisationen zahlreiche Veranstaltungen durch, die rege besucht werden.

WIN-WIN-SITUATION. Sicher am bekanntesten in der Reihe der SVIT-Events ist das jeweils im Januar stattfindende SVIT-Immobilien Forum in Pontresina. In den letzten Jahren waren bereits prominente Referenten und Showstars in Pontresina

zu Gast: Helmut Kohl, Karl-Heinz Grasser, Rebecca Carrington, Joschka Fischer, Chris de Burgh, Gerhard Schröder oder Peter Scholl-Latour.

Beliebt sind die SVIT-Events auch bei Sponsoren und Kooperationspartnern. Einige Firmen gehören schon seit Jahren zu den aktiven Supportern des Verbandes. Sie schätzen die Nähe zu den Entscheidungsträgern der Immobilienwirtschaft. Eine Win-win-Situation, von der alle profitieren: der SVIT, die Mitglieder und die Sponsoren.

Was will man mehr!



Tisch lean kombiniert mit BMBox. Ihre klare Linie.

bigla
office finden Sie bei:

bo büro-organisations ag, Aarau | Möbel Rösch AG, Basel | Büro Bischof Bern AG, Bern | SBD.bibliotheksservice ag, Bern | Perrenoud & Co., Biel | Büro Stucky, Brig-Glis | J.F. Pfeiffer Chur AG, Chur | Villat Bureau, Delémont | Interstag Buroroy SA, Genf | Ergostyle SA, Le Mont-sur-Lausanne | Bürokonzept Schaller, Lenzburg | Spaeti Büro AG, Littau | Aurelio Ferrari SA, Lugano | waldis büro und wohnen ag, Luzern | AG für Schule und Raum, Mühlethurnen | Vögtli Bürotechnik AG, Münchenstein | ORMA Création de Bureau SA, Neuenburg | form-sache ag, Schwendibach | Félix Bureautique, Sierre und Sion | Alfred Wyss AG, Solothurn | Georges Bise SA, Tafers und Bulle | Schaffner Bürobedarf, Unterseen | Tramondi Büro AG, Wangen b. Olten | Erwin Bischoff AG, Wil | Kaspar Diener, Winterthur | Büro AG, Zug | Büro-Meier AG, Zürich | Modularis AG, Zürich | Liechtenstein: Negele + Partner Anstalt, Balzers | Hermann Erni AG, Triesen



reddot design award
best of the best 2008



mattenbach
das medienhaus
vorstufe
druck
logistik
verlag
it-service

Wir gratulieren dem SVIT
zum 75-Jahr-Jubiläum!

Nach der Finanzkrise: Mehr Staat?

Simon Hubacher.

Die Weltwirtschaft ist in eine komplexe globale Finanzkrise gerutscht. Die Banken wollen die Lehren aus der Finanzmarktkrise selbst ziehen – und schärfere Gesetze vermeiden. Doch freiwillige Massnahmen alleine werden das Vertrauen nicht wiederherstellen. Der politische Druck auf die angeschlagene Branche wächst.



(EBK), sieht die Finanzkrise von der zeitlichen Dimension her «in der zweiten Halbzeit». Es hänge von der Stabilisierung der Immobilienmärkte in den USA und der Marktentwicklung ab, «ob es noch eine Verlängerung gibt».

«Das Finanzsystem soll immuner gemacht werden.»

Noch ist die Krise also nicht zu Ende. Bewältigt ist sie schon gar nicht. Und bereits sieht die Finanzindustrie weiteres Ungemach auf sich zukommen. Forderungen nach schärferen Kontrollen, mehr staatlicher Aufsicht und neuen Vorschriften zur Vermeidung ähnlicher Desaster dominieren in vielen von der Krise betroffenen Industrieländern die öffentliche Diskussion.

Der Internationale Währungsfonds schätzt, dass die Finanzkrise zu Verlusten bei den weltweiten Finanzdienstleistern von bis zu 1000 Milliarden Dollar führen wird. Und das sind erst Mutmassungen. Es kann auch noch mehr werden. «Sehr viel hängt davon ab, in welchem Ausmass sich die realwirt-

schaftlichen Konsequenzen der Finanzkrise in den kommenden Monaten in der Weltwirtschaft niederschlagen werden», sagt Philipp M. Hildebrand, Vizepräsident des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank (SNB). Eugen Haltiner, Präsident der Eidgenössischen Bankenkommission

URSACHEN DER KRISE. Nationale und internationale Finanzaufsichtsbehörden sehen sich zum Handeln gezwungen.



«Die Banken sind derzeit in der Defensive.»

Teilweise haben sie es schon getan. Im Oktober 2007, drei Monate nach Ausbruch der Finanzmarkturbulzen, beauftragten die Finanzminister und Zentralbankgouverneure der G7 das Financial Stability Forum (FSF), einen Bericht über die Ursachen der Krise und die daraus abzuleitenden «lessons learned» zu verfassen, der im April 2008 veröffentlicht wurde. Er enthält insgesamt 67 Empfehlungen, wie die Stabilität des Finanzsystems gestärkt werden soll. Sie verfolgen drei Hauptziele: Das Finanzsystem soll erstens gegenüber falsch gesetzten Anreizen immuner gemacht werden. Zweitens soll der Verschuldungsgrad des Finanzsystems als Ganzes gesenkt werden. Und drittens sollen die vorhandenen Risiken besser identifiziert und adressiert werden.

Die Finanzminister und Zentralbankgouverneure der G7-Staaten haben im April eine Liste von Massnahmen präsentiert, die innert 100 Tagen umgesetzt werden sollen. Eine der rasch zu implementierenden Empfehlungen betrifft Verbesserungen bei der Offenlegung von Risiken. Insbesondere soll auf dem Gebiet der Buchhaltungsregeln die Rechnungs- und Offenlegung von Ausser-Bilanzpositionen verbessert werden. Eine weitere wichtige Empfehlung bezieht sich auf die Kapitalunterlegung von Marktrisiken. In diesem Zusammenhang hat der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht Vorschläge zur Erhöhung der Kapitalerfordernisse für komplexe strukturierte Produkte in die Vernehmlassung geschickt. Ebenfalls in der Vernehmlassung befindet sich ein Vorschlag des Basler Ausschusses

für eine revidierte Richtlinie für das Management und die Überwachung von Liquiditätsrisiken. Unter die Lupe genommen werden sollen zudem die Bonus- und Anreizsysteme in der Banken- und Finanzwelt.

AUSSCHEREN ERSCHWEREN. Das Financial Stability Forum ist gewillt, diese Massnahmen in möglichst vielen Staaten durchzusetzen, auch «wenn die Hauptverantwortung für das lokale Finanzsystem bei der nationalen Behörde und letztlich beim Staat liegt», wie es SNB-Vizepräsident Philipp M. Hildebrand formuliert. Die internationale Kooperation der Aufsichtsbehörden und die breite Abstützung der empfohlenen Massnahmen sollen zumindest einen «erheblichen Implementierungsdruck» erzeugen und das Ausscheren einzelner Länder erschweren.

Das hören die Banken gar nicht gerne. Sie sind zwar derzeit in der Defensive. Die Finanzmarktkrise aber möchten sie lieber selbst lösen. Und dabei schärfere Gesetze

vermeiden und mit selbst auferlegten Regeln das Vertrauen in ihre Branche wiederherstellen. Die hoch umstrittene Vergütung von Managern solle sich künftig stärker an längerfristigen Unternehmenszielen ausrichten. Geplant ist ebenfalls ein Frühwarnsystem für Risiken an den Kapitalmärkten. Der Präsident des internationalen Bankenverbands IIF, Deutsche-Bank-Chef Josef Ackermann, kündigte mehr Transparenz, ein besseres Risikomanagement und eine Überprüfung der Bewertungsmethoden von Ratingagenturen an. Eine Gruppe von 10 bis 20 international angesehenen Finanzexperten solle künftig die Banken- und Kreditwirtschaft über riskante Entwicklungen und Schwächen an den Finanzmärkten informieren. «Wir sind der Meinung, dass es jetzt absolut falsch wäre, verfrüht nach regulatorischen Massnahmen zu rufen», sagte Ackermann.

Auch die Schweizer Banken sehen sich mitten in der Krise mit Forderungen konfrontiert, die sie in früheren Jahren immer zu verhindern wussten. So will die Bankenkommision, unterstützt von der National-

«Man muss aus der grossen Depression von 1929 die Lehren ziehen.»

bank, die Eigenmittelanforderungen an die Grossbanken deutlich erhöhen. Sehr zum Unwillen vieler Geldhäuser, die das nicht hinnehmen wollen. Derzeit stehen Bankiervereinigung und Bankenkommision deswegen in Konsultationen.

MAHNENDE WORTE. Schärfere Regeln für die Finanzindustrie scheinen vielen kaum mehr abwendbar. Das wiederum ruft andere auf den Plan, die im selben Atemzug vor zu viel Reglementierung als Folge der Finanzkrise warnen, etwa WTO-Generaldirektor Pascal Lamy. Er fürchtet sich bereits vor einer Rückkehr zum Protektionismus. Man müsse aus der grossen Depression von 1929 die Lehren ziehen. Die Turbulenzen der Finanzmärkte sollten keine protektio-

nistischen Versuchungen wecken, denn diese führten in eine Sackgasse, erklärte Lamy. Eine der Lehren der Depression sei, dass wirtschaftlicher Protektionismus und Isolationismus nicht funktionierten und keinen Platz in der Zukunft hätten. Das Beben in der US-Finanzbranche dürfe die internationale Staatengemeinschaft nicht von einer wirtschaftlichen Öffnung abschrecken.

Lamys mahnende Worte sind nicht grundlos: 1930 hatte die wirtschaftliche Depression geradewegs zu einem verhängnisvollen Handelskrieg geführt. Ähnliches will die Weltwirtschaft im 21. Jahrhundert nicht mehr erleben.



Schnell pures Geld sparen



Mehr über Kellerdecken und Estrichböden im Internet. www.flumroc.ch

Flumroc-Dämmplatten TOPA AKUSTIK und ESTRA!

Ist doch logisch! Wenn man unten und oben dämmt, sinken die Heizkosten. Zudem ist die Decke schön und der Boden hält was aus.



Die Naturkraft des Steins

FLUMROC AG, Postfach, CH-8890 Flums, Tel. 081 734 11 11, Fax 081 734 12 13, www.flumroc.ch, info@flumroc.ch



Was, wenn der SVIT 75 Jahre Jubiläum feiert? Wird der Tages-Anzeiger über die Erfolgsgeschichte berichten?



Citypark, Zug

Mehr als nur Wohnen.

Als etabliertes Immobilienunternehmen wollen wir die Wohnträume unserer Kundinnen und Kunden verwirklichen. Käufer und Mieter profitieren von unserer über 40-jährigen Erfahrung und der Garantie für Qualität, Preis und Termin. Als Total- und Generalunternehmen entlasten wir Bauherren von der Planung bis zur Übergabe, ohne dass sie ihre Entscheidungsfreiheit verlieren. Landverkäufer haben die Gewissheit, dass wir auf ihrem Grund und Boden architektonisch ansprechende und qualitativ hochwertige Projekte verwirklichen.

schöner wohnen

6340 Baar, Neuhofstrasse 10
Telefon 041 767 02 02
www.alfred-mueller.ch

 **Alfred Müller AG**