

# DIE SVIT FIVE DENKEN ZUKUNFT NEU

Die Zukunft neu denken: Nichts weniger haben sich die SVIT five, die fünf Fachkammern des SVIT, mit dem diesjährigen Real Estate Symposium zur Aufgabe gemacht. Und damit den Willen der Immobilienbranche verdeutlicht, die Spannungsfelder der Zukunft aktiv zu bewirtschaften.

TEXT – STEPHANIE TRACHSEL\*



Tim Grotjahn, Real Estate Strategist



Inspiriert von ausgewiesenen Referentinnen und Referenten suchte die Immobilienbranche beim Real Estate Symposium 2022 Wege in die Zukunft. BILDER: NICOLA PITARO

## ► AUF VERÄNDERUNGEN EINSTELLEN

«Denken wir die Zukunft neu!», haben die SVIT five gerufen – und die Immobilienbranche ist dem Ruf in grosser Zahl zum Real Estate Symposium 2022 gefolgt. Die drei Referenten Reto Föllmi, Professor am Schweizerischen

Institut für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung der Universität St. Gallen, Tim Grotjahn, Real Estate Strategist, und Luise Deiters, Expertin für Betriebliches Gesundheitsmanagement und ganzheitliche Fragestellungen nach Motivation, Gesundheit und Leistungsfähig-

keit von Mitarbeitenden, zeigten den Teilnehmenden individuelle, wirtschaftliche und unternehmerische Perspektiven für die Zukunftsgestaltung auf.

Denn der Wandel in der Immobilienwirtschaft ist rasant. Die Digitalisierung verändert zum einen die Ansprache und die Bedürfnisse der Kunden und zum anderen die Prozesse und die Ansprüche an Effizienz und Geschwindigkeit. Wer in diesem Spannungsfeld sich nicht nur auf die Veränderungen einstellen, sondern diese mitbestimmen will, muss den Weg in die Zukunft möglichst konsequent gehen – ohne den Streckenplan bereits exakt zu kennen.

## ZUKUNFT MITBESTIMMEN

Die Zukunft der Immobilienwirtschaft mitbestimmen: Das haben sich die SVIT five zum Ziel gemacht. Entspre-

chend intensiv setzen sie sich mit der Zukunft auseinander. Christian Hofmann, Präsident der SVIT FM Schweiz, sieht für seinen Bereich eine breite Palette an Herausforderungen: «Wir erleben aktuell in der Branche steigende Energiepreise, schnell veränderliche Nutzerbedürfnisse, flexibel nutzbare Flächen, neue Energieträger, neue Arbeitsformen und eine galoppierende Digitalisierung. Dazu gesellt sich ein akuter Fachkräftemangel. In diesem Kontext wird das Facility-Management fraglos an Relevanz gewinnen. Wir wollen uns weiter befähigen und Allianzen schmieden mit Nutzern und Eigentümern, um gemeinsam diesen Herausforderungen zu begegnen.»

Befähigen, Kompetenzen schärfen, Qualität sichern: Darin erkennt auch Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer, die zentralen Erfolgsparameter

ANZEIGE

### Immobilienverwaltung zu verkaufen

Zum Verkauf steht eine etablierte, familiengeführte Immobilienverwaltung (Aktiengesellschaft) im Grossraum Zürich mit rund 100 Mandanten (ca. 60% Stockwerkeigentum) und einem Honorarvolumen von rund CHF 700'000.

Geeignete Käufer sind bestehende Immobilienverwaltungen mit Wachstumsstrategie oder Interessierte mit eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschaftung, welche den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten. Eine Einführungsphase von 1 bis 3 Jahren kann vereinbart werden.

Kontakt & weitere Infos: [immo2022@protonmail.com](mailto:immo2022@protonmail.com)

für die Zukunft. «Ausgewiesene Maklerkompetenz und höchste Beratungsqualität sind heute schon die zentralen Faktoren in der Immobilienvermarktung. Nur Makler, die sich an einem strengen Qualitätsmanagement orientieren, über wirkliche Fachexpertise verfügen und damit ein klares Leistungsprofil zeigen, können ihren Kunden in Zukunft Mehrwerte bieten. Mehrwerte – genau danach verlangen Kundinnen und Kunden im hart umkämpften Immobilienmarkt.»

#### UNRENTABLE MANDATE ABGEBEN

Gunnar Gärtner, MRICS, Präsident der Bewertungsexperten-Kammer, schliesst direkt daran an: «Die Bewertungsbranche hat sich professionalisiert. Wir als SVIT-Bewerter sind diesem Trend gefolgt. Tools und Marktresearch sind nur das Rüstzeug für den wichtigsten Faktor: die Kompetenz des Bewerbers in zunehmend volatileren Teilmärkten. Den Qualitätsanspruch unserer Mitglieder fördern wir mit Weiterbildung und dem aktiven Erfahrungsaustausch in unserem Expertennetzwerk. Die Nachwuchsbewerter beziehen wir sehr aktiv ein, denn die nächste Generation lebt in der Zukunft, die wir gerade neu denken.»

Qualität ist gefragt. Qualität, die aber auch ihren Preis haben muss. «Es wird immer wichtiger werden, dass die professionellen Bewirtschaftler mit genügend Selbstvertrauen ihre Honorare so gestalten, dass die effektiven Leistungen gedeckt sind», sagt Michel de Roche, Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum. «Viele Bewirtschaftungsprofis klagen auf verschiedenen Ebenen: Sie haben

zu viele Mandate, sie haben zu wenig Mitarbeitende, die zu erledigenden Arbeiten werden laufend mehr, ohne dass die Preise steigen. Aus meiner Sicht gibt es in dieser Situation nur folgende Lösung: unrentable Mandate abgeben oder die Preise nachverhandeln, die Mitarbeitenden besser entlohnen und offensiver kalkulieren.»

Auch Thomas Wipfler, Präsident der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater, verweist im Hinblick auf die Zukunftsgestaltung der Branche mit Nachdruck auf die ausgewiesenen Kompetenzen in den Fachkammern, «die es uns ermöglichen, unserer Auftraggeber mit intelligenten, datengestützten Systemen im Umgang mit der immer grösser werdenden Komplexität in Bauprojekten zu unterstützen. Und damit immer die bestmögliche Lösung zu finden.»

#### EINZIGARTIGE PLATTFORM

Die SVIT five – die Bewertungsexperten-Kammer, die FM Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft, die Fachkammer Stockwerkeigentum, die Kammer Unabhängiger Bauherrenberater und die Schweizerische Maklerkammer – haben mit der gemeinsamen Organisation des Real Estate Symposiums 2022 erfolgreich eine einzigartige Plattform etabliert, die es erlaubt, den Austausch unter allen Akteuren der Immobilienwirtschaft zu intensivieren und gemeinsam immer wieder neue, innovative Wege in die Zukunft zu finden. ■



\*STEPHANIE TRACHSEL

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Fachkammern des SVIT.

Bauproduktion,  
Bauplanung  
und Gebäudebe-  
wirtschaftung

Höhere Fachschule für Technik

Baukaderschule, dein Sprungbrett zum Erfolg.

gbsg.ch

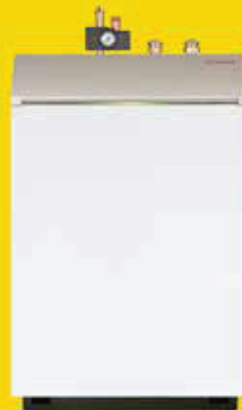
Kanton St.Gallen  
Baukaderschule



Gewerbliches Berufs- und Weiterbildungszentrum St.Gallen



–weishaupt–



## Geoblock<sup>®</sup> - Wärmepumpen

Die kompakte Sole/Wasser-Wärmepumpe bis 14 kW.

- Passt sich Ihren Wärmebedürfnissen an
- Heizung und Warmwasser (bis 65°C)
- Extrem leise (nur 35 db(A) bei B0/W55)
- Sehr effizient und sparsam (SCOP bis 5,2)
- Für Neu- und Altbau

Lassen Sie sich jetzt beraten!

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH  
Tel. 044 749 29 29, www.weishaupt-ag.ch