

ES GEWINNT, WER JOBS NEU ERFINDET

Der akute Fachkräftemangel setzt der Immobilienbranche zu. Darum geht das Real Estate Symposium 2024 der Frage nach, wer die Fachkräfte von morgen sind. TEXT – ISABEL REITHNER*

WETTBEWERB UM DIE TALENTE

Der Fachkräftemangel ist Realität und gehört zu den grössten Herausforderungen in der Immobilienwirtschaft. Der Wettbewerb um geeignetes Personal ist gross. Die Perspektiven wenig rosig. In der Immobilienwirtschaft ist laufend mehr Expertise gefragt. Komplexe Berufsbilder und laufend steigende Ansprüche an die individuellen Kompetenzen treffen auf immer grössere Schwierigkeiten in der Rekrutierung von geeignetem Personal. Denn qualifizierte Mitarbeitende bringen den entscheidenden Vorsprung. Gleichzeitig aber gefährdet der akute Fachkräftemangel den Weg zum Erfolg.

«Der Fachkräftemangel ist auch hausgemacht», sagt Jan-Egbert Sturm, Professor für Angewandte Wirtschaftsforschung und Direktor der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich. «Wir wollten und wollen nicht alles dem Markt überlassen.» Jan-Egbert Sturm tritt zusammen mit Markus Streckeisen, Unternehmer, Verwaltungsrat, Strategieberater und Studienleiter Real Estate Management an der Hochschule für Wirtschaft Zürich, und Yannick Blättler, Unternehmer, Kreativkopf, Podcaster und Experte in allen Fragen rund um die Generation Z, am 26. März beim SVIT five Real Estate Symposium 2024 in Zürich als Referent auf. Thema des grossen Branchenevents: «Wer sind unsere Fachkräfte von morgen?»

ATTRAKTIVITÄT VON JOBS STEIGERN

Auf der Suche nach einem Weg aus der Mangel-Falle, probieren Unternehmen bei der Rekrutierung von Fachkräften verschiedene Möglichkeiten aus, um die Attraktivität ihrer

BILD: ZVG

Die Immobilienbranche ist für Arbeitnehmende attraktiv. Sie muss aber, um dem Fachkräftemangel erfolgreich zu trotzen, die Berufsbilder und die Arbeitsinfrastruktur erneuern.

Jobangebote zu steigern und die offenen Stellen doch noch erfolgreich zu besetzen: Vier-Tage-Woche, Topsharing, flexible Arbeitsmodelle mit Homeoffice und hybriden Arbeitsformen. Aber kaum eine Offerte allein löst die Problematik im Wettkampf um die besten Talente nachhaltig. Gleichzeitig haben viele Arbeitgeber Schwierigkeiten, den Ansprüchen nach einer verbesserten Work-Life-Balance, besonders bei den jüngeren Generationen, gerecht zu werden.

Für Jan-Egbert Sturm liegt «das Rezept gegen den Fachkräftemangel in verbesserter Technologie, verstärktem Kapitaleinsatz wie Maschinen und Software und gezielter Zuwanderung». Gerade im Einsatz von künstlicher Intelligenz sieht auch Markus Streckeisen, zumindest teilweise, eine Lösung für die Herausforderungen: «Wenn für Menschen gefährliche Beru-

fe und langweilige, repetitive Tätigkeiten automatisiert erledigt werden können, betrachte ich das als einen Gewinn für unsere Gesellschaft.» Der Immobilienbranche rät Markus Streckeisen darüber hinaus, «zwingend an der Erneuerung der Berufsbilder und an zeitgemässen Arbeitsmitteln und zeitgemässer Arbeitsinfrastruktur zu arbeiten. Denn die Immobilienbranche ist per se für Arbeitnehmende eine attraktive Branche.»

NEW WORK, NEW TECH UND NEW CHALLENGES

Yannick Blättler geht mit Blick auf die Generation Z, also der heute bis maximal 28-Jährigen, die 2025 gegen 20% der Arbeitskräfte in der Schweiz ausmachen werden, einen deutlichen Schritt weiter, wenn er sagt: «Diejenigen Immobilienunternehmen, welche bereit sind, Leute anzustellen, welche den beste-

henden Job in den nächsten fünf Jahren komplett neu erfinden, werden gewinnen. Unternehmen, die Leute suchen, die den Job bereits 20 Jahre gemacht haben, werden verlieren. Junge wollen dort arbeiten, wo «New Work, New Tech und New Challenges» stets vereint und optimiert werden.» Keine Standard-Jobs in traditionell geführten Unternehmen! Keine Chance mehr also für altmodische Unternehmen? «Wir können davon ausgehen, dass die Gen Z länger nach dem perfekten Rahmen sucht, damit sie Vollgas gibt», so Yannick Blättler. «Altmodische Unternehmen sollten sich schleunigst wandeln, ihre Führungs- und Arbeitskultur neu denken und mutig in die Zukunft gehen, ansonsten kommen und bleiben keine jungen Talente. Dies wird für die meisten KMU ein Flaschenhals werden bis 2030.»

ANFORDERUNGEN AN DIE FACHKRÄFTE

Die Anforderungen an die Unternehmen auch in der Immobilienbranche sind demnach formuliert. Was aber müssen die Arbeitnehmenden unternehmen, damit sie – gerade in diesen Zeiten des raschen Wandels – ihrerseits gesuchte Fachkräfte bleiben? «Wer sich fit hält, bleibt attraktiv – das ist im Berufs- wie im Privatleben so», meint Markus Streckeisen. «Im Berufsleben sind stetige Weiterbildung und das Ausweiten des Erfahrungshintergrundes der Schlüssel. Dabei gehört es dazu, manchmal die eigene Komfortzone zu ver-

lassen.» Yannick Blättler traut das der kommenden Generation durchaus zu. Darum bringe sie auch Leadership und Work-Life-Balance unter einen Hut. «Gesunde Führung ist das entscheidende Schlagwort. Nur, weil man führt, heisst es nicht, dass man unendlich viele Stunden arbeiten muss. Die Gen Z geht reflektiert mit ihrer Arbeitszeit um, führt so instant und unkompliziert wie möglich und gestaltet die Arbeitsformen neu.»

Und in Sachen Technologie halten es Markus Streckeisen und Yannick Blättler ähnlich. Yannick Blättler sagt: «Alle inefizienten Arbeiten werden ir-

gendwann durch die Technik ersetzt. Davon können wir eigentlich nur träumen, denn, um den gewünschten Output zu erzeugen, werden wir mehr Arbeitskräfte brauchen – Menschen und Maschinen. Die Begeisterung für neue Technologien müsste somit noch grösser sein aus Sicht der Gen Z, denn Innovation muss stets gefördert werden.» ■



***ISABEL REITHNER**

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Spezialistengremien SVIT five.

REAL ESTATE SYMPOSIUM 2024

Das Real Estate Symposium findet statt am Dienstag, 26. März 2024, im Kongresshaus in Zürich.

- 13.00 Uhr Eintreffen und Stehlunch
- 14.00 Uhr Begrüssung zum Symposium
- 14.05 Uhr Prof. Jan-Egbert Sturm
- 14.55 Uhr Markus Streckeisen
- 15.45 Uhr Kaffeepause
- 16.15 Uhr Yannick Blättler
- 17.00 Uhr Apéro riche mit Open End Networking

Mehr auf: realestatesymposium.ch

ANZEIGE

SO WOHT DIE SCHWEIZ...

Milieu	Anteil
ARRIVIERTE	9 %
POST-MATERIELLE	13 %
PERFORMER	11 %
GEHOBEN-BÜRGERLICHE	16 %
BÜRGERLICHE MITTE	15 %
DIGITALE KOSMOPOLITEN	8 %
ADAPTIV-PRAGMATISCHE	6 %
ESKAPISTEN	9 %
GENÜGSAM TRADITIONELLE	7 %
KONSUM-ORIENTIERTE BASIS	7 %

**NEUER PREIS:
380 CHF
(-35%)**

SINUS-MILIEUS® WOHN- UND LEBENSWELTEN SCHWEIZ

WWW.WOHNLEBENSWELTEN.CH