

Mehr als Kontakte pflegen

Die diesjährige 10. SVIT Immobilien-Messe in Zürich verbuchte, wie im vergangenen Jahr, ansehnliche Erfolge und konnte den Erwartungen der Besucher gerecht werden. Diese Ausstellung hat sich etabliert und geniesst in der Branche zu Recht grosse Anerkennung.



Die SVIT Immobilien-Messe hat sich zu einem erfolgreichen Branchenanlass entwickelt.

MARNIE BALDESSARI* ●

AUSSTELLER WAREN ZUFRIEDEN.

In diesem Jahr lud der SVIT Zürich seine Mitglieder, Aussteller und geschätzten Gäste, vom 16. bis 18. März 2018, in die frisch umgebaute und wunderschön renovierte Eventlocation «Lake Side Zürich» ein. Dieser neue Standort wurde gewählt, weil sich das Kongresshaus und die Tonhalle Zürich bis 2020 einer aufwendigen Sanierung unterziehen.

Der Anlass konnte einmal mehr eine beachtliche Anzahl Besucher begrüssen, die trotz des schlechten Wetters aufgeschlossen und gut gelaunt in die Ausstellungsräume strömten. Die neue Eventlocation fand dank der lichtdurchfluteten Räume, des warmen Ambientes und der herrlichen Lage am Zürichsee grossen und positiven Anklang. Und so wurden die drei Tage von allen Beteiligten ausgiebig und intensiv genutzt, um verschiedene Themen zu besprechen, alte berufliche Netzwerke aufzufri-

schen oder neue geschäftliche Verbindungen zu knüpfen. Die Aussteller waren mit den Kontaktaquisitionen sehr zufrieden und standen den Gästen wie immer motiviert und hilfsbereit zur Seite.

Der Freitagnachmittag hat sich mittlerweile zu einem erfolgreichen Branchennetzwerkanlass entwickelt; die meisten führenden Immobilienprofis hatten mit Interesse und Wohlwollen dem Event beigewohnt und erachteten dieses Treffen als einen wertvollen Bestandteil ihrer Business-Jahresagenda.

BEDEUTUNG GEWACHSEN.

Dieser Veranstaltung schenken viele Teilnehmer immer grössere Beachtung, denn es wird den Besuchern die Möglichkeit geboten, sich über das aktuelle Angebot an Miet- und Kaufobjekten im Raum Zürich zu informieren sowie einen direkten und persönlichen Kontakt mit den fachkundigen Kundenberatern auch dauerhaft zu pfle-

gen. Ein positiver Trend zeichnet sich zunehmend ab: Immer mehr Interessenten stellten konkrete Anfragen und tätigten definitive Reservationen zu bestehenden Projekten und Objekten, erkundigten sich gezielt und vorbereitet zu aktuellen Themen oder suchten vor Ort mit Bedacht einen geeigneten Makler für den Verkauf der eigenen Liegenschaft.

Die diversen Kundenrückmeldungen bestätigten, dass sich das Publikum nicht nur als Zuschauer in einer solchen Ausstellung sieht; Unklarheiten, Auskünfte rund um Immobilien oder individuelle Fragestellungen wurden ausführlich vor Ort besprochen. Ziel erreicht!

FAZIT. Die Treue der Mitglieder, Ausstellerunternehmen, Kunden und Besucher bestätigt klar, dass der SVIT Zürich seine Hausaufgaben ernst genommen und sehr gut gemeistert hat. All die bereits erwähnten Erfahrungsberichte sind eindeutige Hinweise,

dass das Konzept und die professionelle Durchführung der SVIT Immobilien-Messe, den Bedürfnissen und hohen Anforderungen der heutigen Zeit gerecht werden und diese zum grössten Teil wirksam und zufriedenstellend abdecken. Luft nach oben gibt es bekanntlich immer, und der SVIT Zürich wird sicherlich bestrebt sein, seine Tätigkeiten, Projekte und Events weiterhin effizient, zeitgerecht und zukunftsorientiert umzusetzen. ●

11. SVIT IMMOBILIEN-MESSE 2019

Vom 29. bis 31. März 2019 werden die Tore des «Lake Side» wieder für die Immobilienwelt geöffnet – dieser Termin kann man bereits im Kalender eintragen. Ferner haben die Organisatoren angekündigt, dass die meisten Ausstellerfirmen der Messe bereits wieder ihre Standplätze für das kommende Jahr gebucht und ihre dreitägige Teilnahme zugesagt haben. Weitere Informationen finden Sie unter www.svit-immo-messe.ch.



***MANUELA BALDESSARI**
Die Autorin ist freischaffende Texterin im Auftrag des SVIT Zürich.