

«Wir werden in Zürich weiter wachsen»

Von Jürg Zulliger Vor 12 Jahren wagte Raiffeisen den Sprung in die Städte. Die Bank will sich in Zürich weitere Quartiere erschliessen, sagt Matthias Läubli, Chef der Raiffeisenbank Zürich.

Herr Läubli, Hypotheken gelten als Kerngeschäft von Raiffeisen. Wie stark wächst Ihre Bank in diesem Segment?
Matthias Läubli: In den letzten fünf Jahren verzeichneten wir ein Wachstum von rund 20 Prozent pro Jahr. Wenn ich die Zahlen für dieses Jahr extrapoliere, setzt sich der Trend fort. Weil in Zürich Boden knapp ist, sind die Ausbaumöglichkeiten sicher begrenzt. Andererseits gibt es ein Potenzial durch die verstärkte Ökologisierung beim Bau, durch Sanierungen, Umbauten und Ersatzneubauten.

Wir stellen bei Raiffeisen fest, dass Wertberichtigungen auf Krediten trotz steigenden Volumens sogar abnehmen...

...das ist ja kein Wunder, weil die Zinsen so tief sind, oder nicht?
Man kann daraus nicht unbedingt auf die Zukunft schliessen, das stimmt. Aber ich will damit sagen, dass wir das Wachstum keinesfalls mit erhöhten Risiken erkaufen. Wir haben durchaus die Möglichkeit, bei den Kreditgeschäften, die wir abschliessen, eine Auswahl zu treffen.

Das heisst, dass Sie auch Kreditgesuche für Eigenheime ablehnen?
Ich sage meinen Mitarbeitern immer wieder, sie sollen auch einmal die „Gnade“ haben, nein zu sagen. Das liegt oft auch im Interesse des Kunden. Ich habe Zahlen dazu: Von 100 Anfragen für Hypotheken kommen nur 30 zustande. 30 Prozent schliessen dann bei der Konkurrenz ab, 40 Prozent müssen wir ablehnen.

Aus welchen Gründen?
Am häufigsten scheidet es am Mangel an

für die 2. Hypothek sogar 5,5 Prozent. Zusätzlich 1 Prozent Nebenkosten und den Amortisationen dürfen diese Gesamtkosten höchstens ein Drittel des verfügbaren Bruttoeinkommens ausmachen. Wenn man all dies präzise und seriös kalkuliert, hat man keine latenten Risiken im Kreditgeschäft.

Hat sich beim Kauf von Eigenheimen etwas grundsätzlich verändert?
Früher war es üblich, dass zum Beispiel ein junges Paar diesen Traum über einen Zeithorizont von fünf Jahren geplant und dafür gespart hat. Wir stellen fest, dass dieser Prozess heute viel kürzer ist. Viele Interessenten möchten ihren Wunsch sofort in die Tat umsetzen.

Die Finanzmarktaufsicht Finma führt bei den Banken Stichproben durch. Gab es bei Ihnen etwas zu beanstanden?
Es gab im letzten Jahr bei uns tatsächlich eine solche Prüfung von Kreditdossiers. Es kam nichts zum Vorschein.

Wie sehen Sie das Risiko, sofern die Immobilienpreise sinken könnten?
Der Immobilienmarkt kennt Auf- und Abbewegungen, das ist klar. Für uns spielt eine grosse Rolle, dass unsere Mitarbeitenden im Kreditgeschäft den lokalen Markt kennen und ein sehr gutes Fachwissen über Immobilien einbringen. Sie sind selbst kompetent genug und qualifiziert, die Objekte zu schätzen. Für komplexe Vorhaben ziehen wir zudem externe Schätzer unseres Vertrauens bei. Wenn die Belehnung eines Kaufs eher hoch erscheint, achten wir darauf, dass die finanzielle Tragbarkeit umso besser erfüllt ist.

Was erwarten Sie bei den Zinsen?
Das ist die am häufigsten gestellte Frage. Wir können natürlich auch keine hundertprozentige Vorhersage machen. Die meisten Beobachter rechnen aber mit einem moderaten Zinsanstieg ab dem dritten Quartal dieses Jahres. Meiner Meinung nach sollte der Kunde nicht so sehr nach der „besten“ Hypothek suchen, sondern sich vor allem überlegen, was seinem Profil und seiner Risikobereitschaft am besten entspricht. Ob er in erster Linie ruhig schlafen will, oder ob er im Fall sinkender Zinsen profitieren möchte, sind zwei völlig verschiedene Ausgangslagen.

Haben Sie selbst ein Haus?
Ich wohne mit meiner Familie in einem angebauten Haus. Obwohl ich sonst keine Anlagen mit erhöhten Risiken tätige, habe ich mich bei der Hypothek für einen Anteil Geldmarkthypothek sowie einen Anteil Festhypothek mittlerer Laufzeit entschieden.

Kurzfristige Liborhypotheken zu Zinsen um die 1 Prozent sind heute natürlich höchst attraktiv. Doch wie leicht bekommt der Kunde diese Hypothek überhaupt?
Es ist tatsächlich möglich, dass eine kleinere Bank aufgrund ihrer Ertrags- und Bilanzstruktur kein grosses Interesse an kurzfristigen Geldern im Kreditgeschäft hat – weil sie vielleicht auf der Passivseite andere Laufzeiten hat. Wenn es seitens der Kunden aber eine Nachfrage dafür gibt, so ist es für uns von Raiffeisen ganz klar, dass wir uns danach richten müssen. Unsere Kunden erwarten einen guten Service, den wir auch bieten.

Ist Raiffeisen Zürich eigentlich eine echte Genossenschaftsbank?
Ja, als sich Raiffeisen vor 12 Jahren entschieden hat, den Sprung in die Städte Zürich, Bern, Winterthur, Basel und Thalwil zu wagen, wäre ein solches Wachstum aufgrund der Risikokonstellation für eine einzelne Bank nicht möglich gewesen. Raiffeisen Zürich ist daher eine Niederlassung

von Raiffeisen Schweiz. Es sind aber die gleichen Wertvorstellungen, nur kann man bei uns nicht Mitglied werden. Hingegen können die Kunden bei Erfüllung gewisser Mindestanforderungen von den gleichen Vorteilen wie Mitglieder profitieren.

In Wiedikon haben Sie eine Filiale eröffnet, wo vorher eine andere Bank war. Werden Sie weitere Quartiere erschliessen?
Wir sind in Oerlikon, Wollishofen, Wiedikon, am Kreuzplatz und hier am Limmatquai. Ja, ein weiterer Ausbau ist geplant, als nächstes in Höngg. Für uns ist sehr

«Früher dauerte das fünf Jahre, heute möchten die Leute den Traum sofort umsetzen.»

wichtig, dass wir physische Präsenz und Kompetenz direkt bei den Kunden in den Quartieren zeigen können. Das macht uns stark.

Ist es heute schwierig, Bankpersonal zu finden?
Auf dem Platz Zürich gibt es zum Glück eine sehr gute Auswahl an hoch qualifizierten und motivierten Bankfachleuten. Viele von ihnen sind nicht rein monetär getrieben, sondern stellen sich Wertfragen im Zusammenhang mit dem Bankgeschäft.

Welches sind die Kernkompetenzen der Bank?
Wir verstehen uns grundsätzlich für alle Bankgeschäfte als kompetenten Partner, mit den Kernkompetenzen Hypotheken und Sparen. In Zürich haben die Kunden aber nicht unbedingt auf uns gewartet. Auf dem Banken- und Finanzplatz sind vor allem die Erwartungen punkto Anlagen sehr hoch. Wir müssen daher zum Beispiel auch eine einwandfreie Pensions- und Finanzplanung anbieten können.

Werden Hypotheken nach wie vor über die Filialen vertrieben?

Ja, ich kann mir nicht vorstellen, dass dies irgendwann über einen elektronischen Kanal laufen wird. Der Kauf einer Immobilie ist ein Geschäft von grosser Tragweite, es geht meist um viel Geld für den Kunden, und es hat auch sehr viel mit Emotionen zu tun. Wir wollen den Kunden in allen Fragen und Aspekten beraten und begleiten, etwa in der ganzen Abwicklung, oder wenn im Verlauf eines Bauprojekts Fragen auftauchen. Häufig ist man zum Beispiel mit Problemen rund um Kostenüberschreitungen beim Bau konfrontiert. All dies ist nur im persönlichen Gespräch und mit einer fairen Beratung zu klären.

Raiffeisen ist neu Partner und Sponsor der Svit-Immobilien-Messe in Zürich. Weshalb dieses Engagement?
Partner der Messe sind Raiffeisen Zürich und Raiffeisen Oberembrach Bassersdorf. Es geht uns einerseits darum, mit der Immobilienbranche selbst zu kooperieren und Präsenz zu zeigen. Der Verband der Immobilienwirtschaft Svit bietet dazu ein ausgezeichnetes Netzwerk. Zum anderen ist natürlich klar, dass jeder Messebesucher potentiell ein Kunde rund um Finanzierung ist. Für uns stellt die Messe einen attraktiven Marktplatz dar, eine wichtige Plattform.

Der 42-jährige Matthias Läubli ist verheiratet und hat zwei Töchter. Er wohnt in Uznach SG. Er studierte an der Universität St. Gallen Betriebswirtschaft und war danach bei einer Grossbank im Firmenkundengeschäft. Er war unter anderem Regionalleiter Linthgebiet/Glarus. Seit 2008 ist er Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Zürich.



Foto: Alessandro della Bella

Matthias Läubli, Vorsitzender der Bankleitung, Raiffeisenbank Zürich

Wie schätzen Sie den Zürcher Immobilienmarkt ein?
In den letzten Wochen und Monaten haben wir dazu unglaublich viele Stimmen und Einschätzungen gehört. Ich betreibe zu dieser Frage kein eigenes Research, habe mir aber eine Meinung dazu gebildet: Wenn ich mir vergegenwärtige, wie hoch die Attraktivität Zürichs zu gewichten ist und in welchem Mass hier auch Firmen zuziehen und Arbeitsplätze geschaffen werden, ist ein Szenario mit anhaltend sinkenden Preisen sehr unwahrscheinlich. Es sind vor allem flexible, gut qualifizierte ausländische Arbeitskräfte, die die Preise treiben. An Hot Spots im Seefeld oder an der „Goldküste“ ist aber eine Korrektur durchaus nicht auszuschliessen.

Wie sehen Sie die Risiken bei Ihren Hypothekarkrediten?

Eigenkapital. Wer bei uns ein Eigenheim finanzieren will, muss grundsätzlich 20 Prozent Eigenmittel einbringen. Werhaltige Zusatzdeckungen wie eine Pensionskassenverpfändung können berücksichtigt werden. Mindestens 10 Prozent der Eigenmittel müssen Barmittel sein.

Ist das nicht strenger als andere Raiffeisenbanken?
Die Minimalstandards sind für alle Raiffeisenbanken gleich. Wir haben alle die gleichen Grundwerte, aber dennoch operiert jede regionale Bank in grosser Autonomie und kann einen gewissen unternehmerischen Spielraum selbst nutzen.

Wann ist ein Kredit für den Kunden tragbar?
Wir kalkulieren so, dass wir für die 1. Hypothek einen Zins von 4,5 Prozent rechnen,

«Wer sich profiliert, hat gute»

1. Wohnen Sie lieber an einer zentralen Lage oder im Grünen? Einfamilienhäuser liegen in den meisten Fällen eher dezentral, Eigentumswohnungen finden sich hingegen oft an zentralen, städtischen Lagen. Je nach Lagepräferenz ist der Entscheid also schnell gefällt.
2. Bevorzugen Sie einen Alt- oder einen Neubau? Eigentumswohnungen in Altbauten sind eher selten, die meisten Angebote finden sich in Neubauten. Einfamilienhäuser hingegen sind in allen Alterskategorien erhältlich.
3. Wie viel Aussenfläche benötigen Sie? Reichen Balkon oder Terrasse oder soll es doch lieber ein Garten sein? Die Antwort auf die Frage nach dem Aussenraum sagt oft auch gleich, ob es ein Haus oder eine Wohnung sein soll. Wer die Arbeit im Garten liebt und gerne etwas mehr Umschwung hat, zieht besser in ein Einfamilienhaus. Bei Eigentumswohnungen wiederum fällt keine Gartenarbeit an, hier müssen höchstens die Pflanzen auf dem Balkon gegossen werden.
4. Genügt die gewählte Eigentumsform den Ansprüchen auch in fünf, zehn oder

zwanzig Jahren noch? Diese Frage sollten Sie bei beiden Wohnformen genau prüfen. Wer jung ist und über Kinder nachdenkt, muss sich beispielsweise gut überlegen, ob diese in einer Wohnung oder einem Haus aufwachsen sollen, um einen späteren Umzug zu vermeiden. Wer hingegen auf die Pensionierung zugeht, sollte darüber nachdenken, ob eine Eigentumswohnung mit Lift nicht geeigneter wäre als ein Haus mit Treppen.

5. Wie ist der Zustand der Wohnung oder des Hauses? Egal, welche Wohnform Sie wählen, sollten Sie bei gebrauchten Objekten genau abklären, in welchem Zustand sich diese befinden und welche Arbeiten in absehbarer Zeit zu machen sind. Das kann einen grossen Einfluss auf die finanzielle Belastung haben.

6. Wer wohnt nebenan und welche Bedürfnisse haben die Nachbarn? Trotz Umschwung sind auch im Einfamilienhaus die Nachbarn nicht weit weg und die berühmten Konflikte am gemeinsamen Zaun leider nicht nur ein beliebtes Filmthema. Bei Eigentumswohnungen

«Nachfrage wird weiter hoch bleiben»

Von Reto Westermann
Das hohe Preisniveau auf dem Stadtzürcher Markt hat die umliegenden Agglomerationsgemeinden als Wohnstandorte attraktiv gemacht. Das sagt Jürg Müller vom Branchenverband Svit Zürich.

Herr Müller, wie wohnen Sie?

Meine Frau und ich sind vor zwei Jahren aus dem Thurgau nach Wallisellen gezogen. Wir wohnen dort in meinem Elternhaus, einem Einfamilienhaus auf dem Hügelzug oberhalb des Ortszentrums.

Warum weg aus dem Thurgau?

Auf die Dauer war mir der Arbeitsweg aus dem Thurgau nach Zürich zu lang geworden. Wallisellen liegt unweit meines Büros Oerlikon und bietet alles, was wir brauchen: Nähe zur Natur, einen Stallplatz für unsere beiden Pferde, Einkaufsmöglichkeiten und kurze Wege nach Zürich.

Wallisellen galt lange nicht als Traumziel für Neuzuzüger. Warum hat sich das geändert?

Der Ausbau des öV-Angebotes in den letzten Jahren hat Gemeinden wie Wallisellen stark aufgewertet. Nicht nur für Eigenheimkäufer, sondern insbesondere auch für Wohnungsmieter. Denn das Angebot in der Stadt Zürich ist für diese Nachfragergruppe zu klein und zu teuer.

Also ein Auffangbecken für Leute, die in der Stadt nichts Zahlbares finden?

Ja, denn seit 2003 haben die Preise für Miet- und Eigentumswohnungen in der Stadt Zürich stark zugelegt. Davon profitieren die Agglomerationsgemeinden.

Die Nachfrage hat unterdessen auch Gemeinden wie Schlieren oder Dietikon erreicht, in die man jahrzehntlang höchst ungern gezogen ist. Warum?



Foto: Alessandro della Bella

Jürg Müller, Präsident Zürcher Sektion Svit und CEO bei CSL-Immobilien

Schlieren ist ein Paradebeispiel dafür, wie früher ungeliebte Gemeinden, die viel in ihre Entwicklung investiert haben, nun davon profitieren. Der Ausländeranteil war und ist dort hoch. Es findet jedoch ein Wandel bei der Herkunft und Ausbildung der dort lebenden Ausländer statt. Wer heute in die Schweiz zuzieht, verfügt zu sechzig Prozent über einen Hochschulabschluss. Diese jungen Ausländer, von

denen aufgrund der Personenfreizügigkeit rund 100'000 pro Jahr in die Schweiz kommen, sind meist gut verdienende Singles oder Paare. Die Infrastruktur und der Anschluss an den öffentlichen Verkehr sind für diese Gruppe entscheidend. Und davon profitieren gut an die S-Bahn angebundene Gemeinden wie Schlieren oder Dietikon mit viel Bauland auf ehemaligen Industriebrachen in Bahnhofsnähe.

Welche Art Wohnungen suchen Ausländer und Schweizer derzeit im Grossraum Zürich?

Aufgrund der gesellschaftlichen Trends sind es meist kleinere Wohnungen – nicht bezüglich der Fläche pro Kopf, sondern bezüglich der Zimmerzahl. Wir haben in unserer Firma kürzlich 500 Wohnungen ausgewertet und dabei gesehen, dass wir in den letzten Jahren zu 94 Prozent an Haushalte mit ein oder zwei Personen vermietet haben, 75 Prozent der betrachteten Wohnungen hatten zweieinhalb oder dreieinhalb Zimmer.

In Zürich waren die letzten Jahre von steigenden Preisen geprägt. Setzt sich das fort?

Bis ins Jahr 2001 waren die Bodenpreise im Raum Zürich mehr oder weniger konstant. Seitdem sind sie durchschnittlich um fünfzig Prozent gestiegen. Solange die Nachfrage konstant bleibt – wovon ich ausgehe – und die Hypothekenzinsen tief sind, wird sich das Preisniveau halten.

Warum wird die Nachfrage konstant bleiben?

Ich bin sicher, dass die Zuwanderung auch in den nächsten Jahren anhält. So könnte der Familiennachzug der heutigen Migranten auch beim Wohneigentum zu einer grösseren Nachfrage führen.

Trotzdem lässt sich nicht jedes Objekt einfach vermieten oder verkaufen. Was braucht es heute zur Vermarktung?

Basis des Erfolgs ist die richtige Analyse ganz zu Beginn. Die Projektentwickler müssen sich nach den Bedürfnissen der potentiellen Nachfrager richten und das richtige Produkt für den jeweiligen Ort entwickeln. Dann braucht es einen guten Generalunternehmer und schliesslich einen professionellen Vermarkter, der das Projekt ins richtige Licht rückt und die passende Zielgruppe anspricht.

Immobilienkäufer sind heute dank Internet und Fachliteratur besser informiert als früher. Wie wirkt sich das auf die tägliche Arbeit der Immobilienmakler aus?

Das ist tatsächlich eine erfreuliche Entwicklung, die uns die Arbeit insbesondere

bei den Mietwohnungen ein Stück weit erleichtert. So müssen wir teilweise weniger gedruckte Unterlagen versenden und alles geht ein wenig schneller als früher. Das Internet ersetzt aber nicht die persönliche, qualifizierte Beratung. Das gilt insbesondere beim Verkauf von Wohneigentum. Denn die meisten erwerben nur ein Mal im Leben ein Haus oder eine Wohnung. Dabei ist die persönliche Betreuung, die auch eine Vertrauensbasis schaffen soll, durch nichts zu ersetzen.

«Die ganz persönliche Betreuung, die eine Vertrauensbasis schafft, ist durch nichts zu ersetzen.»

In Ihrer Funktion beim SVIT organisieren sie auch die SVIT-Immobilienmesse in Zürich. Macht eine solche Messe im Internetzeitalter überhaupt noch Sinn? Ja, auf alle Fälle. An einer Immobilienmesse erhalten die Besucher innert kürzester Zeit einen Überblick über zahlreiche Projekte im Grossraum Zürich. Zugleich ist die Messe ein sehr guter Ort, um persönliche Kontakte zwischen Anbietern und Interessenten zu knüpfen. Das ist wichtig, denn die persönliche Beratung kann nie durch virtuelle Welten ersetzt werden.

Was ist für Sie jeweils das Highlight der SVIT-Immobilienmesse?

Es ist immer schön, die zufriedenen Gesichter der Besucher und Aussteller zu sehen – dann weiss ich, dass sich der Aufwand gelohnt hat und die Messe geglückt ist.

Jürg Müller, 57-jährig, ist Präsident der Sektion Zürich des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) und CEO von CSL Immobilien AG in Zürich.

Frisch bezogen

Immobilienfirmen präsentieren ihr Bau-Juwel der letzten 12 Monate.

Immobilienfirma	Früh Immobilien AG Neue Winterthurerstrasse 26, 8304 Wallisellen www.fruehimmo.ch
Bauherrschaft	Früh Immobilien AG
Bauprojekt	Post Schaffhauserstrasse 63, 8152 Opfikon-Glattbrugg
Anlagekosten	12.4 Mio. Franken
Nutzung bzw. Wohnungen	Post 6 Büros 4 2 1/2-Zimmer-Wohnungen 9 3 1/2-Zimmer-Wohnungen 5 4 1/2-Zimmer-Wohnungen
Fertigstellung	Dezember 2010
Architektur	Architekten Team Zürich AG

Darum ist dieser Bau unser aktuelles Juwel

Jedes Projekt stellt seine ganz eigenen Ansprüche an den Ersteller. Bei diesem Projekt war die Ansprecherung verschiedener Zielgruppen eine Herausforderung, die es zu meistern gab und welche erfolgreich gelungen ist. Im Herzen von Glattbrugg ist ein zeitgemässes Geschäfts- und Wohnhaus mit der neuen Post entstanden.



Foto: Marc Zander_bpa

Die Post Opfikon-Glattbrugg mit integriertem Wohn- und Bürohaus erstrahlt in neuem Glanz.

Marktplatz für die neusten Projekte

Am 9. und 10. April 2011 findet zum dritten Mal die SVIT Immobilien-Messe Zürich statt, welche in Eigenregie vom SVIT Zürich durchgeführt wird. Rund 70 Aussteller präsentieren Wohnungssuchenden und Interessenten für Wohneigentum ihr aktuelles Angebot.

Über 7000 Besucherinnen und Besucher strömten vor einem Jahr, im April 2010, zur grössten Immobilien-Fachmesse im Wirtschaftsraum Zürich, um sich über aktuelle Angebote sowie Dienstleistungen rund um das Thema Immobilien zu informieren. Neben den Interessenten für Mietobjekte und Wohneigentum spricht die SVIT Immobilien-Messe auch Immobilienprofis und deren Nachwuchs mit wertvollen Tipps an.



Foto: Svit Zürich

Podien

So ist es den Organisatoren für dieses Jahr erneut gelungen, ein hochkarätiges Podium zum Thema «Immobilienblase?» zusammenzustellen und dazu so prominente Teilnehmer wie Dr. Pascal Gantenbein, Professor für Finanzmanagement an der Universität Basel, Gabriele Burn, Mitglied der Geschäftsleitung Raiffeisen Schweiz, Albert Leiser, Direktor Hauseigentümergebiet Stadt und Kanton Zürich, sowie Jürg Müller, Präsident des SVIT Zürich, zu gewinnen. Moderiert wird die Veranstaltung von Markus Eisenhut, Co-Chefredaktor beim Tages-Anzeiger (Samstag, 9. April 2011, 13.00 - 14.30 Uhr).

Netzwerkplattform für Immobilienprofis und deren Nachwuchs.

Speziell auf die Besucherinnen und Besucher ausgerichtet ist das Podium «Besondere Wohnformen», welches von homegate.ch organisiert und von Dr. Roman Bolliger, CEO alaCasa und Intercity Verwaltungs AG, moderiert wird. Aus erster Hand erzählen Bewohner ungewöhnlicher Behausungen wie z.B. Schulhaus oder Baumhotel, wie es sich in solch atypischen Immobilien leben lässt (Sonntag, 10. April, 14.00 - 15.30 Uhr).

Referate

Wenn spät in der Nacht die Ermittler von CSI jeweils ihre Arbeit am Fernsehbildschirm aufnehmen, darf Rechtsmediziner Dr. Al Robbins nicht fehlen. Wie ein Spurenleser entlockt er den Leichen wichtige Informationen, auf Grund derer die Täter innert kürzester Zeit überführt werden können. Doch in der Realität sieht die Arbeit etwas weniger glamourös aus. An der SVIT Immobilien-Messe gibt der Rechtsmediziner Dr. Christoph Markwalder Einblick in seinen Berufsalltag. Im Fokus seines Referates stehen interessante Fälle von Todesopfern, die in Gebäuden gefunden wurden. Dr. Markwalder ist seit mehr als dreissig Jahren als Rechtsmediziner tätig und leitet seit 1991 die forensische Abteilung des Institutes für Rechtsmedizin am Kantonsspital St. Gallen. Er war unter anderem an der Identifikation von Opfern des Swissair-Absturzes in Halifax beteiligt und hat im Auftrag des Den Haager Kriegsverbrechertribunals forensische Untersuchungen im Kosovo durchgeführt (Samstag, 9. April, 15.00 - 16.00 Uhr).

Die Raiffeisenbank als wertvoller Kompass im Hypothekar-Dschungel hält wertvolle Tipps für eine optima-

le Finanzierung bereit. Informationen können am Raiffeisen-Stand oder an den Finanzierungsreferaten (Samstag, 9. April, 16.00 - 17.00 Uhr, Sonntag, 10. April, 13.00 - 14.00 Uhr) eingeholt werden.

Neue Location - StageOne

Neu findet die Messe im StageOne (EventHall 550), unmittelbar hinter dem Bahnhof Oerlikon statt. Die Besucher und Aussteller erwartet eine mit Tageslicht durchflutete Messehalle, sowie genügend Parkhäuser in kurzer Gehdistanz rund ums Messegelände.

SVIT Immo-Messe

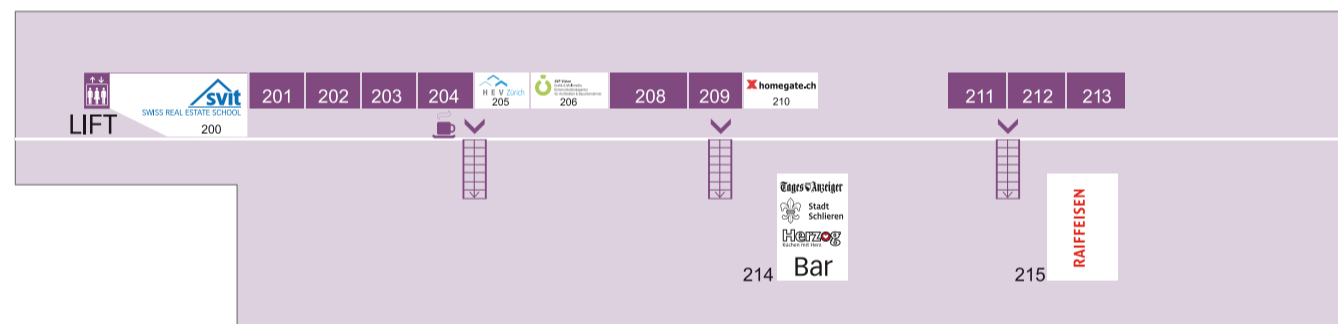
StageOne, Zürich-Oerlikon
Elias Canetti-Strasse, 8050 Zürich
Parkhäuser: Coop Center Eleven, City-Port, Accu, Octavo, Jungholz
Öffnungszeiten: Samstag, 9. und Sonntag, 10. April 2011, jeweils von 10.00 - 17.00 Uhr
Der Eintritt zur Messe und der Zugang zu den Referaten und Podiumsgesprächen ist für alle Besucherinnen und Besucher kostenlos.
www.svit-immo-messe.ch



Foto: Svit Zürich

Die wichtigsten Player aus dem Grossraum Zürich sind präsent.

Galeriegeschoss



Erdgeschoss



Anfahrtsplan



Ob mit privaten oder öffentlichen Verkehrsmitteln, das StageOne ist bestens erschlossen.

Mit Tram, Bus oder Bahn gelangt man bequem von der Innenstadt oder vom Flughafen zum StageOne.

Der Bahnhof Zürich-Oerlikon ist zu Fuss gerade mal 3 Minuten entfernt. In unmittelbarer Nähe befinden sich zahlreiche Parkhäuser.

VBZ, SBB, S-Bahn:
Haltestelle:
Bahnhof Zürich-Oerlikon
S-Bahn: S2,S3,S4,S5,S6,S7,S8,S14,S16
Bus: Nr. 10 und 11

Aussteller

Stand Nr.

alaCasa.ch AG	32
Art of Living immobilien GmbH	
Die Liegenschaftler AG	
Elliscasis Immobilien GmbH	
Intercity Zürich	
Orgnet Immobilien AG	
Alfred Müller AG	9
AMAX AG Immobilien	36
Andrea anliker ag immobilienberatung	201
Architekturbüro Oskar Meier AG	20
AVP VISION	206
Baudirektion des Kanton Zürich (AWEL, Labelstelle)	17
Beat Odinga AG	33
belle immo ag	18
BENTO Immobilien AG	27
Brem + Schwarz Elektroinstallationen AG	11
Cablecom GmbH	21
CASASHUI/Caro.Kunst, Raum- und Farbgestaltung, Kunst, Feng-Shui Planung	22
cellucci immobilien	23
CSL Immobilien AG	41
Dreistein AG - Immobilien Gutachten Schlichtung	14
Ecofaubourgs	211
Engel & Völkers	203
EuroKautiön AG	8
Halter Unternehmungen Zürich	211
HERZOG Küchen AG (Zürich)	214
HEV Zürich	205
Himmelrich Partner AG	6
homegate.ch	210
Immobau AG	25
Immovendo	202
Impuls immobilien AG	30
Lerch & Partner Generalunternehmung AG	30
Markstein AG Zürich	10
Matma Immobilien AG	34
Pape Messebau AG	200
PAX, Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft AG	204
Politische Gemeinde Steckborn	15
Privera AG	29
Profil Immobilien Zürich	213
Raiffeisen (Zürich)	13, 215
RELESTA AG	24
Rhombus Partner Immobilien AG	208
Schlatter Planungs GmbH	19
Schreiner Service 48	12
Service 7000 AG	35
SPZ construct AG	202
Stadt Schlieren, Standort- und Wirtschaftsförderung	214
Standortförderung Region Winterthur	26
SVIT Mitgliederorganisation Zürich	200
SVIT Swiss Real Estate School AG	200
Tages-Anzeiger	214
Telecom von EWZ	31
Uster AG	28
V-ZUG AG (Networking Bar)	35
Vaudoise Assurances	7
Wincasa Immobilien-Dienstleistungen	16
w. wiedmer ag	209
Wüst und Wüst AG	35
zmaier.ch GmbH	43

Ein attraktiver Mix an Vorträgen

Die SVIT Immobilien-Messe bietet parallel zur Ausstellung attraktive Referate und Podiumsgespräche. Führende Branchenexperten diskutieren über Top-Themen.

Samstag, 9. April 2011

Immobilienblase?

13.00 bis 14.00 Uhr

Warnung vor drohender Immobilienblase in der Schweiz? Besteht die Gefahr einer Überhitzung und gibt es Anzeichen aufgebauter Risiken auf dem Hypothekemarkt? Ausgewiesene Experten informieren Sie aus erster Hand.

Podiumsteilnehmer:

Gabriele Burn
GL Raiffeisen Schweiz

Podiumsteilnehmer:

Dr. Pascal Gantenbein
Professor für Finanzmanagement
an der Universität Basel

Podiumsteilnehmer:

Albert Leiser
Direktor HEV Stadt & Kanton Zürich

Podiumsteilnehmer:

Jürg Müller
Präsident Schweizerischer Verband der
Immobilienwirtschaft SVIT Zürich

Moderation:

Markus Eisenhut
Co-Chefredaktor Tages-Anzeiger

Leiche im Keller?

15.00 bis 16.00 Uhr

Der Rechtsmediziner gibt Einblick in seinen Berufsalltag. Im Fokus stehen interessante Fälle von Todesopfern, die in Gebäuden gefunden wurden. Wie ein Spurenleser entlockt er den Leichenwichtige Informationen, die die Täter überführen.

Referent:

Dr. Christoph Markwalder
Forensiker, Institut für Rechtsmedizin,
St. Gallen

Moderation:

Pascal Stutz
Vorstandsmitglied SVIT Zürich



Foto: Svit Zürich

«Immobilienmärkte und ihre Zukunft» - Podium an der Messe 2010.

Eigenheim Finanzierung – wo liegen die Hunde begraben?

16.00 bis 17.00 Uhr

Auf der Suche nach einem massgeschneiderten Finanzierungsangebot für Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum sowie Gebäudesanierung im Stockwerkeigentum (Erneuerungsfonds) informiert Sie die Raiffeisenbank mit Tat und Rat.

Referent:

Dominique Läderach
Leiter Firmenkunden, Raiffeisen

Referent:

Robert von Mann
Leiter Immobilienkunden, Raiffeisen

Sonntag, 10. April 2011

Eigenheim Finanzierung – wo liegen die Hunde begraben?

13.00 bis 14.00 Uhr

Auf der Suche nach einem massgeschneiderten Finanzierungsangebot für Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum sowie Gebäudesanierung im Stockwerkeigentum (Erneuerungsfonds) informiert Sie die Raiffeisenbank mit Tat und Rat.

Referent:

Dominique Läderach
Leiter Firmenkunden, Raiffeisen

Referent:

Robert von Mann
Leiter Immobilienkunden, Raiffeisen

Leben und Arbeiten in aussergewöhnlichen Immobilien

14.00 bis 15.30 Uhr

Wohnen im Schulhaus, leben im Erdhaus, Ferien im Baumhotel und weitere spannende Gäste erzählen, wie es sich in atypischen Immobilien leben lässt.

Begrüssung:

Heinz Schwyter
CEO Homegate

Moderation:

Dr. Roman Bollinger
CEO alaCasa.ch,
CEO Interciy Verwaltungs AG



Foto: Svit Zürich

Bild aus dem Vorjahr: TV-Moderatorin Nicole Berchtold und Thomas Borer