

Kompass für Wohnungssuchende

svit Immobilien-Messe
ZÜRICH

Vom 21. bis 23. März ist das Zürcher Kongresshaus anlässlich der SVIT Immobilien-Messe ein Anziehungspunkt für Wohnungssuchende.

Erschwingliche Mietwohnungen, neue Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäuser sind in der Wirtschaftsmetropole Zürich seit Jahren sehr knapp und begehrt. Das intakte Wohnumfeld sowie das grosse Angebot an Jobs üben eine starke Anziehungskraft aus. Offiziell liegt die Leerwohnungsziffer bei rund 0,1 Prozent. Trotzdem finden übers Jahr hinweg Tausende von Handänderungen, Wohnungswechseln und Umzügen statt – doch im richtigen Moment ein gutes Angebot zu finden, ist leider immer noch sehr schwierig. Oft helfen Beziehungen, Geduld oder ein Quäntchen Glück.

Neues in der Pipeline

«Positiv fällt derzeit auf, dass wir im Grossraum Zürich eine hohe Planungs- und Projektierungstätigkeit verzeichnen», sagt Pascal Stutz, Vorstandsmitglied des SVIT Zürich (Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft). Sowohl innerhalb der Stadt als auch in der Agglomeration und im weiteren Um-



Fotos: pd

Die Messe bietet einen direkten Weg zu Wohnangeboten.

kreis ist derzeit eine beträchtliche Zahl an neuen Projekten in der Pipeline. «Die SVIT Immobilien-Messe ist die ideale Plattform, um sich über das Geschehen zu informieren und oft auch exklusive Erstkontakte zu den Firmen und Verkäufern herzustellen», sagt Pascal Stutz, der beim SVIT Zürich die Immobilien-Messe organisiert.

Im Fokus der Messe stehen neue Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser sowie Erstvermietungen von neuen Projekten. Wer im Raum Zürich auf der Suche nach seinem Traumobjekt ist, erhält an der Messe einen repräsentativen Querschnitt präsentiert. Die Messe fin-

det auch dieses Jahr im Zürcher Kongresshaus statt. Auf einer Fläche von rund 1000 Quadratmetern stellen die Promotoren ihre Projekte vor, geben Informationen ab, beantworten detailliert Fragen und zeigen die geplanten Gebäude anhand von Modellen. Die Messe bietet als Plattform den perfekten Rahmen, um sich auf sehr persönliche Art und Weise zu informieren. Von den 40 Ausstellern sind 32 Direktvermarkter, Verkäufer und Immobiliendienstleister. Das Angebot runden einige weitere Aussteller im Bereich Medien, Geräte und Finanzierung ab. Die Durchführung im März ist für Anbieter wie für Interessenten ideal: Der Frühling gilt klassisch als Jahreszeit,

in der oft neue Projekte lanciert und vom Publikum auch interessiert aufgenommen werden. Von preiswerten Wohnungen bis zu auserlesenen Objekten deckt die Messe die ganze Palette ab. «Für viele Anbieter ist die Messe Anlass, ihre neuesten Projekte erstmals der Öffentlichkeit vorzustellen», sagt Messe-Organisator Pascal Stutz.

Gütesiegel für Qualität

Im Weiteren ist es dem SVIT ein Anliegen, das eigene Logo und das Image des Branchenverbands in die Öffentlichkeit zu tragen. SVIT steht für hohe Qualität und ist das Gütesiegel der Schweizer Immobilienwirtschaft. Die standespolitischen und ethischen Grundsätze sowie Verhaltensregeln sind für die Mitglieder verbindlich. Teil dieses Ehrenkodexes ist unter anderem eine transparente, faire und kompetente Beratung der Kunden. Damit trägt der SVIT der Tatsache Rechnung, dass die Miete einer Wohnung oder der Kauf eines Eigenheims für viele ein

SVIT Immobilien-Messe 2014

Datum: 21. bis 23. März 2014

Öffnungszeiten:

Freitag, 21. März, 15 bis 19 Uhr
Samstag, 22. März, 10 bis 17 Uhr
Sonntag, 23. März, 10 bis 17 Uhr

Ort: Kongresshaus, Claridenstrasse, Eingang K, Zürich

Eintritt: kostenlos

Veranstalter: Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT), Mitgliederorganisation Zürich

www.svit-immo-messe.ch

Geschäft mit grosser Tragweite darstellt. Die SVIT Immobilien-Messe ist deshalb auch dieses Jahr ein wertvoller Kompass, der Wohnungssuchende auf dem Markt zuverlässig begleitet.



Hallenplan

svit Immobilien-Messe
ZÜRICH



KONGRESSHAUS ZÜRICH



Aussteller

Standnummer

ADT INNOVA Immobilien und Verwaltungs AG	9
alaCasa.ch AG	24
Architekturbüro Oskar Meier AG	17
ATTIKA - Das Zürcher Magazin	29 / P
Baudirektion / MINERGIE	14
belle immo ag	5
BENTO Immobilien AG	22
Bührer & Partner Immobilien AG	28
Büro Heinz Hüsler Immobilien	2
CSL Immobilien AG	20
Die Liegenschaftler AG	24
Elliscasis Immobilien GmbH	24
Engel & Völkers	23
Etzel Immobilien AG	8
EuroKautiön AG	12
Hauseigentümerverband Zürich	3
House & More GmbH	16
ImmoScout24	D
immowunsch.com	10
impuls immobilien ag	E
Intercity Zürich AG	24
Lerch & Partner Generalunternehmung AG	E
Lifestyle Immobilien AG	1
Markstein AG Zürich	21
Matma Immobilien AG	27
Orgnet Immobilien AG	24
Presse-Corner	P
Raiffeisenbank Zürich	A
Raumkunst CasaShui	13
Rhombus Partner Immobilien AG	18
SC, SwissCaution SA	4
Schlatter Planung GmbH	19
smeyers AG	11
SWECON Haus GmbH	15
Tages-Anzeiger	P
upc cablecom GmbH	C
Verimag AG	24
V-ZUG AG	B
Wüst und Wüst AG	6
Ziegler Immobilien AG	24
Züri Immo AG	25

40 namhafte Firmen im Kongresshaus

Wer auf der Suche nach einem Eigenheim ist und von den neusten Angeboten als Erster erfahren will, ist an der Immobilien-Messe des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT), organisiert vom SVIT Zürich, an der richtigen Adresse.

Organisation der Messe



Pascal Stutz,
Vorstandsmitglied SVIT Zürich,
Gesamtverantwortlicher
Ressort Messe, Messeleiter



Marnie Baldessari,
Leiterin Verbandswesen SVIT Zürich/
Administrative Leitung und Betreuung
Sponsoren/Aussteller Messe



Martin Müller,
Geschäftsführer SVIT Zürich

«Repräsentativer Querschnitt»

Warum organisiert der SVIT Zürich eine Immobilien-Messe?

Damit ein noch höherer Bekanntheitsgrad erzielt werden kann, hat sich der Vorstand des SVIT Zürich 2009 entschlossen, mit der SVIT Immobilien-Messe eine eigene Messe durchzuführen. Der Branchenverband ist in vielen verschiedenen Bereichen aktiv und setzt sich überall qualitative Höchststandards. Das «Qualitätssiegel für Immobilienfachleute» soll nicht nur unseren Mitgliedern dienen, sondern auch in der Öffentlichkeit bekannt sein.

Wen sprechen Sie mit Ihrer Messe an?

Wer im Raum Zürich auf der Suche nach einem Traumobjekt ist, wird an der SVIT Immobilien-Messe einen repräsentativen Querschnitt durch den Wohnungsbau und dessen Vermarktung erleben können. Rund 40 Aussteller präsentieren Wohnungssuchenden und Interessenten für Wohneigentum ihr aktuelles Angebot. Zu etwa 70 Prozent handelt es sich um Direktvermarkter und Immobiliendienstleister, die sich mit ihren Wohnungsangeboten direkt an die Endkunden richten. So findet das Fachsimpeln in einer entspannten Umgebung statt.

Wieso im Kongresshaus Zürich?

Mit dem Kongresshaus haben wir ein Ausstellungsgelände gefunden, das rundherum bekannt und ideal gelegen ist. Der Standort ist zudem mit dem öffentlichen Verkehr gut erschlossen.

«Hohe Anforderungen»

Was bedeutet SVIT?

Der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) ist ein nicht gewinnorientierter Wirtschaftsverband. Er vertritt die Interessen der Immobilienwirtschaft in allen Landesteilen der Schweiz und repräsentiert die professionellen Anbieter von Immobiliendienstleistungen.

Der Branchenverband ist der grösste dieser Art in der Schweiz und stellt hohe ethische Anforderungen an seine Mitglieder. Er erlässt dazu eigene Standesregeln, an die SVIT-Mitglieder gebunden sind. Der SVIT Zürich stellt sich somit vielen Aufgaben und Herausforderungen, die in der Immobilienbranche von enormer Bedeutung sind.

Was sind die Kernaufgaben des SVIT Zürich?

Der SVIT Zürich ist im SVIT Schweiz die grösste Mitgliederorganisation und zählt über 400 Mitglieder. Die Kernaufgaben des Verbands sind das Verbands- und Mitgliedswesen, die Bereitstellung von Aus- und Weiterbildung, das Schaffen eines Immobiliennetzwerks sowie die Beteiligung und aktive Unterstützung im Bereich der Lernenden. Mit dazu gehören aber auch die Steuerung der Aussen- und Innenwirkung, die Bereitstellung des Qualitätssiegels der Immobilienfachleute und die Präsentation des Immobilienangebots auf dem Markt mit Hilfe der SVIT Immobilien-Messe.

«Attraktive Plattform bieten»

Wer finanziert die Messe?

Die Durchführung der SVIT Immobilien-Messe ist nur dank grosszügigen Sponsorenpartnern und zahlreichen Ausstellern möglich. Als Non-Profit-Organisation erzielen wir durch die Messe keinen Gewinn. Nebst dem grossen Personalaufwand leistet der SVIT Zürich auch einen bemerkenswerten finanziellen Aufwand. Unser Engagement für die Messe hat primär den Sinn, unseren Mitgliedern und der Immobilienbranche im Wirtschaftsraum Zürich eine attraktive Angebotsplattform zu schaffen.



Andy Pape,
PAPE Werbe AG, Messebauer

«23 Jahre Erfahrung»

Sie gelten als Urvater der Schweizer Eigenheimessen. Weshalb?

In der Tat war ich bei der Entwicklung der

allerersten Schweizer Immobilien-Messe vor rund 23 Jahren in der Stadthalle Bülach und danach bis 2011 in der Eulachhalle in Winterthur massgeblich beteiligt.

Ein Sprung ins kalte Wasser?

Vor der ersten Austragung wussten wir nicht, ob das damals neue Angebotsgefäss überhaupt Besucher anlocken würde. Wir wurden dann geradezu überrannt. Meine langjährige Messeerfahrung im In- und Ausland konnte ich dann vor sechs Jahren auch in die Entwicklung der heutigen SVIT Immobilien-Messe Zürich einbringen.

Wie muss man sich die logistische Organisation vorstellen?

Das fängt im Grunde genommen gleich nach der Messe im Vorjahr an, und zwar mit der Betreuung und Beratung der Kunden. Besonders intensiv sind dann die letzten drei Monate vor der Messe. Unsere digitalen Drucker laufen Tag und Nacht, um alle Schriftzüge, Logos und Visualisierungen auf den Stellwänden zu drucken. Das Finale ist der Aufbau der Messe in ein-einhalb Tagen.



Mark Docherty, Manido Studios GmbH,
Werbung Messe

«Crossmediale Werbung»

Welche Kommunikationskanäle wählen Sie für die SVIT Immobilien-Messe Zürich?

Die Sonderbeilage des Tages-Anzeigers bildet den Schwerpunkt unserer Kommunikation nach aussen. Ergänzend sind wir in weiteren regionalen Zeitungen und Maga-

zinen präsent. Crossmedial werben wir mit lokalen Radiospots. Nach innen erreicht unsere Botschaft selbstverständlich alle SVIT-Mitglieder. Dank der Partnerschaft mit dem Hauseigentümergebiet Zürich erreichen wir auch dessen Mitglieder.

Wie viele Besucher erwarten Sie?

Es werden – wie im Vorjahr – rund 3000 bis 4000 Besucherinnen und Besucher erwartet.



Herbert Caprez,
V-ZUG AG, Verkaufsleiter Objekte
Schweiz, Food & Beverage Messe

«Geschätzte Plattform»

Wieso betreibt die V-ZUG AG das grosszügige Messebistro?

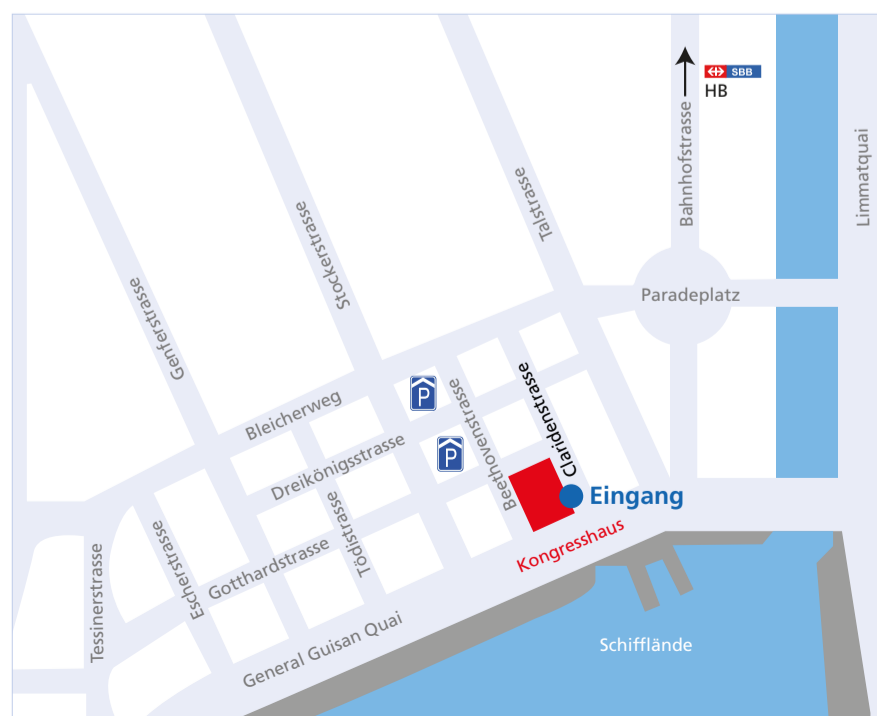
Wir schätzen die Plattform, in einem entspannten Umfeld den persönlichen Kontakt zu unseren Grosskunden – zu denen die Immobiliendienstleister gehören – zu pflegen. Aber auch konstruktive Inputs von Endnutzern von V-ZUG-Geräten nehmen wir gerne vor Ort entgegen. Als Dankeschön an unsere Kunden offerieren wir an der Messe feine Häppchen und Getränke.

Wieso präsentieren Sie keine Geräte an der Messe?

Dies stimmt nicht ganz. Der feine Kaffee kommt natürlich aus einer V-ZUG-Kaffeemaschine, und die Getränke lagern in V-ZUG-Weincoolern. Die Immobilien-Messe hat aber den Schwerpunkt Eigenheim, daher verzichten wir auf eine Geräteschau. Das persönliche Gespräch vor Ort mit unseren Partnern ist uns wichtig genug.



Anfahrtsplan



Das Kongresshaus in Zürich liegt an spektakulärer Panoramalage am Zürichsee und ist eine der wichtigsten und traditionsreichsten Locations für Messen, Kongresse, Konzerte und gesellschaftliche Anlässe jeder Art. Der Standort ist sehr gut mit dem öffentlichen Verkehr erschlossen. Die Tramlinien 6, 7, 13 und 17 bedienen die nahe gelegene Haltestelle Stockerstrasse, die Tramlinien 5, 9 und 11 sowie die Buslinien 161 und 165 die Haltestelle Bürkliplatz. In der Nähe liegen mehrere Parkhäuser, direkt neben dem Kongresshaus das Parkhaus des Hotels Park Hyatt.