

«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.

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

...kein Wunder, bei den tiefen Zinsen. 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 Eigenkapital. Wer bei uns ein Eigenheim

sammeln mit 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 für diesen Traum über einen Zeithorizont von fünf Jahren geplant und 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?

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 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?

Jein, als sich Raiffeisen vor 12 Jahren entschied, 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 glei-

chen 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 wichtig, dass wir physische Präsenz und

allein 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 potenziell ein Kunde im Bereich Finanzierung ist. Für uns stellt die Messe einen attraktiven Marktplatz dar, eine wichtige Plattform.

Der 42-jährige Matthias Läubli ist verheiratet, hat zwei Töchter und 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 Hotspots im Seefeld oder an der «Goldküste» ist aber eine Korrektur durchaus nicht auszuschliessen.

Wie sehen Sie die Risiken bei Ihren Hypothekarkrediten?

finanzieren will, muss grundsätzlich 20 Prozent Eigenmittel einbringen. Werthaltige 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 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, für die 2. Hypothek sogar 5,5 Prozent. Zu-

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

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 Wertefragen im Zusammenhang mit dem Bankgeschäft.

Welches sind die Kernkompetenzen der Bank?

Wir verstehen uns grundsätzlich als kompetenten Partner für alle Bankgeschäfte, mit den Kernkompetenzen Hypotheken und Sparen. In Zürich haben die Kunden aber nicht unbedingt auf uns gewartet. Auf dem Banken- und Finanzplatz sind vor

Durchblick bei Hypotheken

Festhypotheken: Zum grössten Teil sind Schweizer Immobilien mit Festhypotheken finanziert. Die meisten Banken führen Laufzeiten von 1 bis 10 Jahren, teils auch länger im Angebot. Der Kunde profitiert dabei von der Budgetsicherheit, zumal der Zins über die ganze Vertragsdauer eben fix bleibt. Vor allem für sicherheitsorientierte Kunden oder bei knapper finanzieller Tragbarkeit sind Festhypotheken empfehlenswert.

Liborhypotheken: Wer eins zu eins von der Tiefzinspolitik der Nationalbank profitieren will, sollte nach Geldmarkt- respektive Liborhypotheken fragen. Es gibt sie in verschiedenen Varianten (3-, 6- oder 12-Monats-Libor), mit oder ohne Zinsabsicherung etc. Im Prinzip handelt es sich dabei um eine Festhypothek mit sehr kurzer Laufzeit: Der Zins bleibt jeweils für drei, sechs oder zwölf Monate fix und nach Ablauf jeder Fälligkeit passt die Bank den Zins dem aktuellen Marktzins an. Libor steht für «London interbank offered rate» und entspricht dem Durchschnitt des Zinses für kurzfristiges Geld im Interbankgeschäft. Der Bankkunde mit einer Liborhypothek zahlt diesen Zins zuzüglich einer Kundenmarge. Diese Marge hängt von der Risikoeinschätzung der Bank ab und kann daher je nach Bonität eines Kunden und je nach belehntem Objekt anders festgesetzt werden. Wegen des tiefen Zinsniveaus

haben Liborhypotheken in den letzten Jahren deutlich an Popularität zugelegt. Der Libor kann in Hochzinsphasen allerdings rasch stark steigen. Man sollte sich daher gegen einen Zinsanstieg absichern oder eine Variante wählen, die jederzeit einen Wechsel in eine Festhypothek ermöglicht.

Variable Hypotheken: Die klassische variable Hypothek passt sich periodisch dem allgemeinen Zinsniveau an. Weil kurzfristige Fest- oder Liborhypotheken derzeit günstiger sind, ging ihre Bedeutung etwas zurück. Wegen der kurzfristigen Kündbarkeit auf sechs Monate bietet sie aber Flexibilität – zum Beispiel um Amortisationen zu leisten.

Hypothekarstrategie: Für welches Produkt sich ein Bankkunde letztlich entscheidet, hängt natürlich von den Zinserwartungen ab, aber auch vom individuellen Risikoprofil. Folgende Fragen helfen, Ihre eigene Risikofähigkeit herauszufinden: Verfügen Sie über ausreichend Vermögen, um den Hypothekarkredit notfalls reduzieren zu können? Ist Ihr Einkommen derart solide, dass Sie auch etwas höhere Zinsen noch verkraften könnten? Wenn bei Ihnen die Wohn- und Zinskosten (mit fünf Prozent gerechnet) zum Beispiel nur fünf Prozent des Bruttoeinkommens ausmachen, haben Sie eine hohe Risikofähigkeit.

«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-Angebots 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 der Zürcher Sektion der 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 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 potenziellen 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-Immobilien-Messe in Zürich. Macht eine solche Messe im Internetzeitalter überhaupt noch Sinn? Ja, auf alle Fälle. An einer Immobilien-Messe 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-Immobilien-Messe?

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 Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT) und CEO der 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 2½-Zimmer-Wohnungen 9 3½-Zimmer-Wohnungen 5 4½-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 galt – was erfolgreich gelungen ist. Im Herzen von Glattbrugg ist ein zeitgemässes Geschäfts- und Wohnhaus mit der neuen Post entstanden.



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

Foto: pd

Marktplatz für die neusten Projekte

Am 9. und 10. April 2011 findet zum dritten Mal die SVIT-Immobilien-Messe Zürich statt, die 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.



Fotos: 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 bis 14.30 Uhr).

Netzwerkplattform für Immobilienprofis und deren Nachwuchs.

Speziell auf die Besucherinnen und Besucher ausgerichtet ist das Podium «Besondere Wohnformen», das 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 etwa Schulhaus oder Baumhotel, wie es sich in solch atypischen Immobilien leben lässt (Sonntag, 10. April, 14.00 bis 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 Spurensucher entlockt er den Leichen wichtige Informationen, aufgrund 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 Referats 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 Instituts 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 bis 16.00 Uhr).

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

Finanzierung bereit. Informationen können am Raiffeisen-Stand oder an den Finanzierungsreferaten (Samstag, 9. April, 16.00 bis 17.00 Uhr und Sonntag, 10. April, 13.00 bis 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 erwarten eine mit Tageslicht durchflutete Messehalle sowie genügend Parkhäuser in kurzer Gehdistanz rund ums Messegelände.

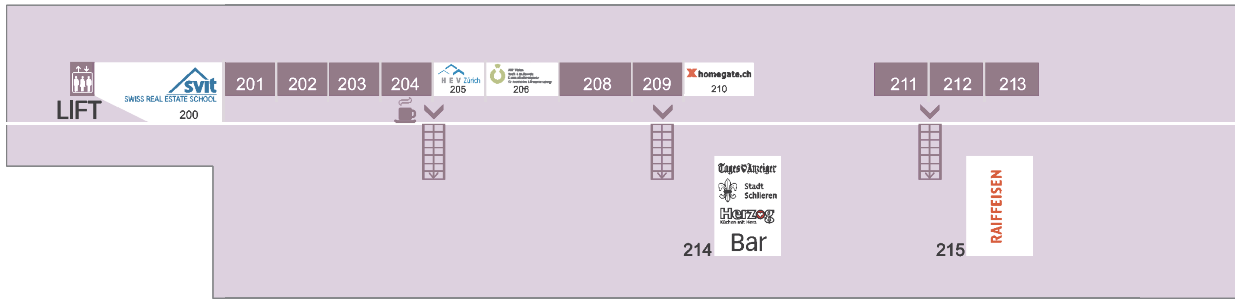
SVIT-Immo-Messe

StageOne, Zürich-Oerlikon
Elias Canetti-Strasse, 8050 Zürich
Parkhäuser: Coop Center Eleven, City-Port, Accu, Octavo, Jungholz
Öffnungszeiten: Samstag, 9. April, und Sonntag, 10. April 2011, jeweils von 10.00 bis 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



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, S5, S6, S7, S8, S14, S16
Tram: Nr. 10 und 11

Aussteller

Aussteller	Standnummer
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 & Völkler	203
EuroKautiion AG	8
Halter Unternehmungen Zürich	211
HERZOG Küchen AG (Zürich)	214
HEV Zürich	205
Himmelrich Partner AG	6
homegate AG	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
zmler.ch GmbH	43

Ein attraktiver Mix von 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 Hypothekarmarkt? Ausgewiesene Experten informieren Sie aus erster Hand.

Podiumsteilnehmer:

Gabriele Burn
GL Raiffesen 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 Leichen wichtige Informationen, die die Täter überführen.

Referent:

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

Moderation:

Pascal Stutz
Vorstandsmitglied SVIT Zürich



Immobilienmärkte und ihre Zukunft – Podium an der Messe 2010.

Eigenheimfinanzierung – 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) unterstützt Sie die Raiffeisenbank mit Tat und Rat.

Referent:

Dominique Läderach
Leiter Firmenkunden, Raiffeisen

Referent:

Robert von Mann
Leiter Immobilienkunden, Raiffeisen

Sonntag, 10. April 2011

Eigenheimfinanzierung – 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) unterstützt 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 – spannende Gäste erzählen, wie es sich in atypischen Immobilien leben lässt.

Begrüssung:

Heinz Schwyter
CEO Homegate

Moderation:

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



Fotos: SVIT Zürich

Im Vorjahr zu Gast bei TV-Moderatorin Nicole Berchtold: Thomas Borer.