

INTERVIEWS ZUR BRANCHE Trotz Rezession sind die Exponenten der Zürcher Immobilienbranche zuversichtlich. Die neue SVIT-Immobilien-Messe ist mit über 65 Ausstellern ein Erfolg.

«Die Messe war schon weit im Voraus ausgebucht»



BILD THOMAS BURLA

Pascal Stutz, Berater bei Wüst und Wüst, ist mit Max Rübli Organisator der SVIT Immobilien-Messe Zürich.

Mit Pascal Stutz sprach Jürg Zulliger

Herr Stutz, der Kauf einer Wohnung ist eine komplexe Sache. Werden solche Transaktionen an Ihrer Messe abgewickelt?

Sehr oft werden erste, wichtige Kontakte geknüpft. Viele bedeutende Firmen lancieren neue Projekte zeitgleich mit der Messe und stellen sie hier erstmals der Öffentlichkeit vor. Es dreht sich also nicht so sehr um den direkten Absatz, sondern Public Relations steht im Vordergrund.

Weshalb der Erfolg trotz Rezession?

Wir haben eine Warteliste von Ausstellern und hätten tatsächlich noch mehr Flächen verkaufen können. Den Grund sehe ich darin, dass eine solche Immobilien-Messe mit Qualitätsanspruch auf dem Platz Zürich gefehlt hat. Es gab bisher eher lokal ausgerichtete Eigenheimessen, diejenige der ZKB in Winterthur war bis jetzt die grösste.

Wie kamen Sie auf die Idee mit den Podien?

Es war der ausdrückliche Wunsch aus der Branche, dass auch Immobilienprofis etwas geboten wird. Am Samstag stehen daher vertiefte Referate auf dem Programm, während sich der Sonntag mit Themen wie

Finanzierung, Weiterbildung und Minergie lockerer präsentiert.

Wie gross wird die Messe?

Sie ist klar als Fach- und nicht als Publikumsmesse wie etwa eine Züsä ausgerichtet. Die Ausstellfläche beträgt 1500 m², und wir rechnen etwa mit 10 000 Besuchern.

Wohl jeder wünscht sich eine günstige Stadtwohnung. Findet man das an der Messe?

Eine Wohnung in der Stadt ist immer schwierig zu finden. Wir haben aber zahlreiche Aussteller mit günstigen und attraktiven Wohnangeboten aus der Agglomeration. Es wird aus jedem Preissegment etwas dabei haben.

Was zeichnet für Sie persönlich eine gute Messe aus?

Es muss ein echter Marktplatz mit einer repräsentativen Auswahl an Ausstellern sein; der Besucher will vergleichen können.

Sind SVIT-Mitglieder quasi moralisch verpflichtet, teilzunehmen?

Nein, wir können nicht gross Druck ausüben. Wir bürgen aber mit dem Gütesiegel des SVIT für Qualität und einen professionellen Anspruch. Im Übrigen sind fast 50 Prozent der Aussteller nicht Mitglied beim SVIT.

Mit Dieter Beeler sprach Jürg Zulliger

Herr Beeler, ändert sich im Zug der Krise der Wohnungsmarkt 2009?

Ich erachte den Wohnungsmarkt als sehr stabil. Ich rechne mit einer Rückkehr zum Normalen. An überhitzten Lagen, etwa am Zürichsee, werden die Preise nachgeben. Aber in den Städten werden Wohnungen, die alle gern hätten – nämlich ruhig, preiswert und zentral – weiter knapp sein.

Sind wieder kleinere und billigere Wohnungen gefragt?

Die Leute sind schon preissensitiver geworden. Aber gerade in Phasen wirtschaftlicher Krise sind viele bereit, einen hohen Anteil des Budgets fürs Wohnen auszugeben.

Werden der Referenzzins und damit auch die Mieten dieses Jahr sinken?

Ja. Die Mietzinspolitik der Vermieter ist aber recht unterschiedlich. Es kann nicht immer mit einer automatischen Mietzinssenkung gerechnet werden.

Ist heute Kaufen besser als Mieten?

Aufgrund rekordtiefer Hypothekenzinsen wäre jetzt der absolut ideale Moment für den Kauf eines Eigenheims. Das Verrückte ist, dass

die Nachfrage eben doch zurückgeht. Für viele Leute geht eben Sicherheit in unsicheren Zeiten vor. Zudem droht nun die Konsumentenstimmung zu kippen, das ist gefährlich für die Wirtschaft. Im Gegensatz dazu wird der Markt für Wohneigentum liquider werden, und wer zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist, wird ein Schnäppchen machen können. Positiv an einer Krise kann der Umstand sein, dass man plötzlich an Wohnungen herankommt, die in der Hochkonjunktur kaum erreichbar waren.

Wie top ist das hochpreisige Segment, etwa Seniorenresidenzen?

Es gibt sicher ein Potenzial für Wohnen mit Zusatzservice und Angebote für Senioren. Dabei steht bei älteren Personen das generelle Bedürfnis nach Sicherheit und weitgehender Selbstbestimmung im Vordergrund, im High-End-Segment eher die Entlastung von Alltagsaufgaben. Mangels Erfahrungen ist aber schwer abzuschätzen, wie weit der aktuelle Hype der tatsächlichen Bedeutung dieses Marktsegments gerecht wird. In der Praxis zeigt sich, dass gar nicht so viele Dienstleistungen nachgefragt werden. Wenn die Leute preissensitiver werden, organisieren sie sich selbst.

«Ich rechne mit einer Rückkehr zum Normalen»



BILD THOMAS BURLA

Dieter Beeler, Leiter Vermarktung & Bau bei Wincasa und Vizepräsident SVIT Zürich (Schweiz. Verband Immobilienwirtschaft)