

# Schweizer Immobilien Brief

das e-Magazin der Schweizer-ImmobilienGespräche  
Ausgabe 4/07 / März 2007

## INHALT

Editorial .....	1
China – Bauboom mit unbegrenzten Möglichkeiten? .....	2
Deutlicher Rückgang der baubewilligten Wohnungen .....	5
Kalender .....	5
Last Minute.....	6
„Erst belächelter Newcomer, jetzt scharf beobachteter Trendsetter.....	7
Angebotsmieten bleiben stabil .....	11
Impressum .....	11

Editorial

## Dampfzug im Reich der Mitte



Remi Buchschacher  
Redaktionsleiter

China hat uns diese Woche ganz schön auf Trab gehalten. Die Börse hat eine längst erwartete Reaktion gezeigt und die Luft aus vielen aufgepumpten Titeln abgelassen. Die Auswirkungen liessen zum Glück nur kurze Zeit aber deshalb umso heftiger das Blut vieler Anleger in der ganzen Welt erstarren. Das war ein Vorgeschmack darauf, was der-einst passieren könnte, wenn die Spekulanten im Reich der Mitte an Einfluss gewinnen sollten. Eine Vorstellung, die die Substanzwerte noch attraktiver erscheinen lassen. Wir haben mit dem Artikel über die chinesischen Immobilienmärkte versucht, die Eigenheiten des riesigen Landes zu ergründen. Eines lässt sich dabei ganz klar feststellen: Die Aussichten sind gut, sogar sehr gut, aber die Chinesen haben nicht auf die Westeuropäer gewartet.

Werden wieder Wohnungen auf Halde gebaut? Die Zeitschrift Cash nimmt die subjektive Wahrnehmung auf einer Fahrt durch Dörfer und Städte zum Anlass für diese Behauptung. Es wird sogar das Schreckgespenst einbrechender Preise hervorgeholt. Wer die Erhebungen des Bundesamtes für Statistik konsultiert, kann jedoch beruhigt sein: Die Zahl der Baubewilligungen ist um 20 Prozent zurückgegangen. Nicht jeder Kran deutet halt auf einen Spekulanten hin.

Was ist Ihre Meinung dazu? Schreiben Sie mir auf [rb@immorunde.ch](mailto:rb@immorunde.ch).

Ihr Remi Buchschacher

### unsere Sponsoren



### Schweizer Immobilien Gespräche

Das 6. Immobiliengespräch findet statt am 10. Mai 2007, um 17.00 Uhr im Restaurant Au Premier im Zürcher HB.

### Neues Kollektivanlagegesetz: Gestaltungsmöglichkeiten für Immobilien-Investments

Bitte merken Sie sich dieses Datum vor oder melden Sie sich gleich an.

weitere Informationen folgen.

Jetzt anmelden unter: [www.immorunde.ch](http://www.immorunde.ch)

## China – Bauboom mit unbegrenzten Möglichkeiten?

**In China wird gebaut, wie es die Welt noch nicht gesehen hat: neue Städte, für Millionen Menschen, Jahr für Jahr. „Das kann nicht gut enden!“ dachte man im Westen, kaum dass die Bauwut begonnen hatte. Schon zehn Jahre ist es her, dass Makler erstmals vor einem Crash der Wohn- und Büromärkte in den chinesischen Metropolen warnten – doch eine Immobilienkrise blieb bisher aus.**

Der Bauboom in China ist ein Phänomen, das bleibt. Keiner bezweifelt ernsthaft, dass das Land technologisch bald mit dem Westen gleichziehen wird, und die Chinesen haben die Fähigkeiten und das Arbeitsethos, ihre Pro-Kopf-Wirtschaftskraft dem westlichen Durchschnitt anzunähern. Direkte Folge des Aufholprozesses ist eine bisher beispiellose Urbanisierung. Allein in Schanghai wurden in den letzten 15 Jahren so viele Wolkenkratzer errichtet, wie in New York in einem ganzen Jahrhundert. Dabei hält die Landflucht in die prosperierenden Städte weiter an: Schon heute leben 520 Mio. Chinesen in Städten, 2020 werden es schätzungs-

Die Skyline von Schanghai



Fortsetzung

**China – Bauboom mit unbegrenzten ...**

weise 750 Mio. sein. Neue Städte – und zwar keine Slums! - für eine Viertelmilliarde Menschen in anderthalb Dekaden: Das hat es bisher noch nicht gegeben.

Chinas Hunger nach frisch gegossenem Beton ist daher auf lange Sicht unermesslich. Kein Wunder also, dass westliche Architekten, Stadtplaner und Investoren ihren Blick nach Osten richten. Doch ist ein Engagement in China ein Spiel mit vielen Unbekannten. Als schwer berechenbare Grösse gilt die Regierung der Volksrepublik, deren Bekenntnis zum freien Markt nicht alle Kritiker überzeugt. Zwar hat Peking gegen westliches Kapital nicht grundsätzlich etwas einzuwenden. Doch Spekulantentum, das wurde jüngst wieder deutlich, will man den Boden nicht bereiten und daher definiert die Regierung die Spielregeln nach Belieben neu. Zuletzt ist von Plänen Pekings die Rede, den Erwerb von Liegenschaften durch Konzerne nur am Standort offizieller Niederlassungen zu gestatten. Ausländer sollen Wohnungen nur noch am Wohnort erwerben können, wenn sie mindestens ein Jahr in China gearbeitet oder studiert haben. Spekulationsgeschäfte von Ausländern seien eine der Hauptgefahren für den Immobilienmarkt, warnt Yi Xianrong, ein einflussreicher Vordenker der chinesischen Finanzverwaltung.

**Geringe Hürden – doch kein Planer-Paradies**

Die Haltung der Regierung gegenüber ausländischen Investoren rückt den Markt jedoch nicht grundsätzlich in schlechtes Licht. Der ganz grosse Markt für internationale Investmentgesellschaften ist China aber noch nicht: Im Vergleich zu grenzüberschreitenden Investitionen in Europa von über 90 Mrd. Euro in 2005 (Jones Lang LaSalle) nehmen sich die 2,6 Mrd. Euro, die angelsächsische Fonds im vergangenen Jahr in China investierten, eher bescheiden aus. Westliche Direktanlagen spielen bei der gewaltigen Bautätigkeit im Land nur eine Nebenrolle, den Boom machen die Chinesen bisher selbst.

Mit den Besonderheiten des Geschäfts in China haben vor allem westliche Baufirmen, Projektmanager und -entwickler ihre Erfahrungen ge-

Anzeige

**ganz privat**Schutz mit System  
[www.komfort-rollladen.ch](http://www.komfort-rollladen.ch)CH-3422 Kirchberg  
Fon 034 447 55 55

Fortsetzung

**China – Bauboom mit unbegrenzten ...****Nachfrage nach Wohnraum steigt**

Nach den Einwirkungen der chinesischen Regierung vor rund drei Jahren, fielen Anfang 2005 die Preise in Schanghai um 15 bis 25 Prozent. Seit dem Frühjahr 2006 ziehen die Immobilienpreise in den grossen chinesischen Städten jedoch wieder an, denn die zahlungskräftige neue Mittelschicht Chinas treibt die Nachfrage nach Wohnraum und damit die Mietpreise in die Höhe. Hinzu kommt der Trend zu kleineren Haushaltgrössen. Bis 2025 wird dies zu rund 120 Millionen zusätzlichen Haushalten führen. Darüber hinaus tragen die hohen Investitionen in die Infrastruktur zur Wertsteigerung von Immobilien bei. Schätzungen zufolge werden bis 2010 in diesem Bereich rund 400 Mrd. US-Dollar investiert. Ein weiterer Investitionsschub ist durch die beiden Grossereignisse der kommenden Jahre, die Olympischen Spiele 2008 in Peking und die Expo 2010 in Schanghai, zu erwarten.

macht. Sie klagen über bürokratische Hürden, schlechte Zahlungsmoral und Rechtsunsicherheit. Abmachungen in Schriftform zu erhalten, sei schwierig, ausstehende Honorarzahungen erfolgreich einzuklagen, wenig aussichtsreich. Oft fangen die Schwierigkeiten schon bei der Terminabsprache an. „In China ist es kaum möglich, ein Treffen vier Wochen im Voraus zu vereinbaren – Gespräche mit Geschäftspartnern kann man maximal eine Woche vorher einplanen“, berichtet Isabell Widmann von der Stuttgarter Drees & Sommer-Gruppe. Verwaltungsapparate, unklare Zuständigkeiten und schwammig formulierte Vorschriften machten die Arbeit nicht leichter. „Du weisst, dieses Gebäude steht unter Denkmalschutz. Du weisst allerdings nicht, was das nun genau heisst.“ Welche Vorschrift gilt, sei oft nicht klar, ebenso wenig, an wen man sich wenden kann. Zudem drückten chinesische Investoren permanent aufs Tempo – Planvorbereitung erscheine da nebensächlich. Seit drei Jahren ist das auf Entwicklungs- und Projektmanagement spezialisierte Unternehmen mit einem eigenen Büro in Schanghai vertreten. „Um im China-Geschäft Erfolg zu haben, muss man vor Ort sein und Markt und Mechanismen genau kennen“, sagt Hans-Peter Holler, Geschäftsführer von Drees & Sommer Shanghai.

**Aufgaben bisher mit Bravour bewältigt**

Chinesen sind Pragmatiker – keine Träumer. Probleme werden entschlossen angegangen, und eines davon ist die zunehmende Knappheit von Ressourcen, an erster Stelle Energie. Beim Thema „grünes Bauen“ etwa, bei uns schon lange diskutiert, kann China den Westen womöglich aus dem Stand überholen. Das Frankfurter Büro AS&P erhielt den Zuschlag für die Planung einer Autostadt im nordchinesischen Changchun laut lokalen Medien wegen „der umwelt- und ressourcenfreundlichen Raumplanung“, insbesondere die Nachhaltigkeit überzeuge bei dem Entwurf. Und mit der Schanghaier Vorstadt Anting, die AS&P bereits baut, entsteht die erste chinesische Stadt mit europäischen Energiesparstandards. Inzwischen ist ein Gesetz in Vorbereitung, das die Bauweise in Anting zum nationalen Standard erheben will.

Bei der Lösung von Problemen ist China jede Kompetenz aus dem Ausland willkommen. Nur machen Fachleute aus dem Westen schnell die Erfahrung: Eigentlich wollen es die Chinesen selber machen. Und offensichtlich haben sie das Zeug dazu. Die Aufgabe, Millionen von Menschen mit ausreichend Wohnraum, Energie und Wasser zu versorgen, bewältige die VR angesichts der gegebenen Verhältnisse bisher mit Bravour, sagt Prof. Franke, Ökonom an der Albert-Ludwig-Universität in Freiburg und ausgewiesener China-Experte. „Wir denken, wir können den Chinesen irgendetwas beibringen - tatsächlich ist es umgekehrt: Wir dürfen nicht die Maus mit dem Elefanten verwechseln.“ ■

Birgitt Wüst und Alexander Wachter

## Deutlicher Rückgang der baubewilligten Wohnungen

**Im 4. Quartal 2006 wurde in der Schweiz für insgesamt 11'650 Wohnungen eine Baubewilligung erteilt. Dies entspricht gegenüber demselben Vorjahresquartal einem Rückgang von 20 Prozent. Die Zahl der neu erstellten Wohnungen erhöhte sich innert Jahresfrist indessen um beinahe 9 Prozent auf 13'350 Einheiten. Auch die Ende Dezember 2006 im Bau befindlichen Wohnungen legten um etwas mehr als 8 Prozent zu und erreichten insgesamt 57'250. Das meldet das Bundesamt für Statistik.**

pd. Im 4. Quartal 2006 wurden in der Schweiz 13'350 Wohnungen neu erstellt. Verglichen mit der entsprechenden Vorjahresperiode ist eine Erhöhung von knapp 9 Prozent oder 1090 Einheiten festzustellen. Während die grösste sowie die kleinste Gemeindegrössenklasse die Zahl der fertig erstellten Wohnungen deutlich ausdehnen konnten (+23% resp. +17%), waren in den Gemeinden mit 2001 bis 10'000 Einwohnern Rückgänge im einstelligen Prozentbereich zu beobachten.

In den Agglomerationen der fünf grössten Städte stieg die Zahl der Neuwohnungen gegenüber dem 4. Quartal 2005 um beinahe 4 Prozent auf über 3820 an. Meldeten die beiden Westschweizer Agglomerationen Lausanne und Genf zweistellige Zuwachsraten, reduzierte sich im selben Zeitraum die Anzahl der neu erstellten Wohnungen in den Agglomerationen Basel um 15 Prozent und Zürich um 8 Prozent.

Im Jahr 2006 nahm die Wohnungsproduktion in der Schweiz im Vergleich zu 2005 um etwas mehr als 9 Prozent oder 3480 Neuwohnungen auf insgesamt 41'700 zu. Mit Ausnahme der Gemeinden mit 5001 bis

### Kalender

#### März bis Mai 2007

Termine zum Vormerken

13. bis 16. März 2007

MIPIM

Palais des Festivals, Cannes

[www.mipim.com](http://www.mipim.com)

21. bis 25. März 2007

Giardina

Messezentrum Zürich

[www.giardina.ch](http://www.giardina.ch)

10. Mai 2007

6. Schweizer Immobiliengespräch

“Neues Kollektivanlagegesetz:

Gestaltungsmöglichkeiten für

Immobilien-Investments”

Restaurant Au Premier, Zürich

### Baubewilligte Wohnungen nach Gemeindegrössenklassen, 4. Quartal 2006

5 Gemeinden	4. Quartal			Jahr		
	2005	2006	Veränderung in %	2005	2006	Veränderung in %
<b>Schweiz</b>	<b>14 537</b>	<b>11 633</b>	<b>- 20,0</b>	<b>50 282</b>	<b>49 242</b>	<b>- 2,1</b>
Gemeinden ... Einwohnern:						
mit mehr als 10 000	5 142	4 017	- 21,9	17 719	16 559	- 6,5
mit 5 001 bis 10 000	1 676	2 243	33,8	8 666	9 289	7,2
mit 2 001 bis 5 000	4 713	2 933	- 37,8	13 625	12 288	- 9,8
mit bis zu 2 000	3 006	2 440	- 18,8	10 272	11 106	8,1

Fortsetzung

**Deutlicher Rückgang  
baubewilligter ...****Last Minute****Facility Management  
im Mittelpunkt**

pd. Am 28. und 29. März findet zum vierten Mal die schweizerische Facility Management-Fachmesse statt, gleichzeitig mit der zweiten Ausgabe des begleitenden Fachkongresses FM-Congress. Im Messezentrum Zürich finden sich Informatik- und Ingenieurunternehmen, Consultingfirmen, Immobilienverwaltungen, Einzelanbieter wie Verpflegungs-, Reinigungs-, Begrünungs- und Transportunternehmen bis hin zu den Gesamtdienstleistern, aber auch Fachhochschulen, Verbände und Verlage. Im Rahmen des Kongresses finden am Ende des ersten Tages zwei Preisverleihungen statt. Um 17 Uhr wird von IDEE SUISSE, der Schweizerischen Gesellschaft für Ideen- und Innovationsmanagement, der seit 2002 ausgerichtete Anerkennungstitel für den „Innovativen Unternehmer“ verliehen. Im Anschluss daran wird zum dritten Mal der FM-ARENA-AWARD vergeben, der von den Veranstaltern der Messe ins Leben gerufene Nachwuchsförderpreis für Diplomanden einer FM-Fachrichtung.

10'000 Einwohnern (-1%) trugen sämtliche Gemeindegrössenklassen ihren Teil zu diesem positiven Ergebnis bei. Gesamthaft gesehen wuchs im Jahr 2006 die Zahl der fertig erstellten Wohnungen in den Agglomerationen der fünf grössten Städte um knapp 3 Prozent auf 13'700. Eine Ausnahme bildete die Agglomeration Genf, in welcher sich die Erstellung von Neuwohnungen innerhalb eines Jahres verringerte (-17%).

**Im Bau befindliche Wohnungen**

Ende Dezember 2006 befanden sich in der Schweiz 57'250 Wohnungen im Bau. Gegenüber 2005 entspricht dies einem Anstieg von über 8 Prozent oder 4360 zusätzlichen Einheiten. Während in den Städten eine rückläufige Tendenz zu beobachten war (-2%), vermochten die restlichen Gemeindegrössenklassen teils markant zuzulegen. In den Agglomerationen der fünf grössten Städte wurde Ende des 4. Quartals 2006 an 21'200 Wohnungen gebaut, was einem Rückgang von 2 Prozent gleichkommt. Einzig die Agglomerationen Basel und Genf konnten innert Jahresfrist Zunahmen der im Bau befindlichen Wohnungen verzeichnen (+7% bzw. +3%).

**Baubewilligte Wohnungen**

Im 4. Quartal 2006 wurde in der Schweiz für 11'650 Wohnungen eine Baubewilligung erteilt. Verglichen mit derselben Vorjahresperiode entspricht dies einer markanten Abnahme von 20 Prozent oder 2900 weniger bewilligten Wohnungen. Einzig die Gemeinden mit 5001 bis 10'000 Einwohnern konnten die Zahl der baubewilligten Wohnungen deutlich ausdehnen. Die anderen Gemeindegrössenklassen wiesen dagegen Rückgänge um rund 20 bis 40 Prozent aus. In den Agglomerationen der fünf grössten Städte reduzierte sich die Anzahl der baubewilligten Wohnungen um 7 Prozent oder 300 Einheiten auf total 3870. Während die Agglomeration Zürich einen kräftigen Rückgang hinnehmen musste, erhöhten sich die Baubewilligungen in den Agglomerationen Basel und Genf deutlich.

Im Jahr 2006 gingen die erteilten Baubewilligungen für Wohnungen innerhalb eines Jahres gesamtschweizerisch zurück (-2% oder -1040 Bewilligungen). Rückgänge mussten die Gemeinden mit 2001 bis 5000 Einwohnern sowie die Städte hinnehmen, derweil die beiden anderen Gemeindegrössenklassen steigende Zuwachsraten aufwiesen. In den Agglomerationen der fünf grössten Städte erhöhte sich die Zahl der baubewilligten Wohnungen um rund 5 Prozent oder 700 Einheiten auf insgesamt 15'600. Der stärkste Anstieg war in der Agglomeration Basel auszumachen (+41%), während im selben Zeitraum die Agglomeration Lausanne eine Abnahme der Baubewilligungen um einen Viertel zu verzeichnen hatte. ■

## „Erst belächelter Newcomer, jetzt scharf beobachteter Trendsetter“

**Für den Chef von RE/MAX Schweiz, Teddy Keifer, ist der Erfolg des weltweiten Netzwerkes selbständiger Immobilienmakler eine Bestätigung dafür, dass sich das Gute auch in der Schweiz durchsetze. In drei Jahren sollen die über 100 Schweizer Büros 2,5 Milliarden Franken umsetzen.**



Teddy Keifer, Chef von RE/MAX Schweiz

*Herr Keifer, wie entwickeln sich die Immobilienmärkte gegenwärtig?*

**Teddy Keifer:** Sehr positiv. Wir stellen eine grosse Nachfrage nach Wohneigentum fest. Am meisten nachgefragt werden Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen. Aber auch Ungewöhnliches wie Lofts sind immer noch im Trend. Auf dem Mietwohnungsmarkt wird ein hoher Qualitätsstandard verlangt, was dazu führt, dass viele Besitzer von Mehrfamilienhäusern ihre Liegenschaften renovieren müssen. Natürlich sind immer noch viele Träume und Illusionen vorhanden, vor allem bei jungen Interessenten. Das ist nicht schlecht, sondern Realität.

*Gibt es regionale Unterschiede, welche Wohntypen am meisten nachgefragt werden?*

**Teddy Keifer:** Ja. In den Städten ist die Nachfrage nach Stockwerkeigentum stark am steigen. In den Agglomerationen ist es unterschiedlich, auf dem Land wird das Einfamilienhaus stark nachgefragt. Selektioniert wird natürlich immer noch stark nach dem Portemonnaie.

*Wie sieht es in den Bereichen Renovationen und Sanierungen aus?*

**Teddy Keifer:** Die Renovationen im Wohnbereich nehmen tendenziell zu. Vielfach sind es Leute, die ein günstiges Haus kaufen möchten und es dann nach und nach sanieren wollen. Solche Häuser sind beim Kauf natürlich günstiger zu haben. Wer ein älteres Haus verkauft, sollte deshalb besser nicht vor dem Verkauf renovieren. Der zukünftige Besitzer will meistens seine eigenen Wünsche verwirklichen.

*RE/MAX hat sich in der Schweiz in den letzten sechs Jahren ständig weiter entwickelt. Wieviele Makler haben sich am Netzwerk bereits angeschlossen?*

**Teddy Keifer:** Heute sind 368 aktive Makler in 124 Büros bei uns.

*Gibt es Regionen, in denen Sie noch verstärkter tätig werden möchten?*

Fortsetzung

“Erst belächelter  
Newcomer, jetzt ...

**Teddy Keifer:** Selbstverständlich. Für uns ist jede Region wichtig, auch die wirtschaftlich weniger interessanten Gegenden, wie zum Beispiel die Kantone Glarus, Thurgau oder Schaffhausen. In der Romandie wollen wir ebenfalls noch verstärkter tätig werden. Sehr interessant ist natürlich auch die Stadt Zürich. Dieser Markt hat ein Riesenzugpotenzial

*Wie hoch ist das Umsatzvolumen pro Jahr?*

**Teddy Keifer:** Das Umsatzvolumen beträgt 1.3 Milliarden Franken. Dieses wird mit Sicherheit steigen, weil wir immer noch in der Aufbau- und noch nicht in Konsolidierungsphase sind. 30 Prozent der Makler sind noch nicht in den Top-Umsätzen, weil sie noch nicht lange dabei sind. Die brauchen noch ein halbes Jahr, um in die guten Umsätze zu kommen.

*Und das Transaktionsvolumen 2006?*

**Teddy Keifer:** Insgesamt haben wir im letzten Jahr 2000 Objekte gehandelt. Der aktuelle Bestand an Liegenschaften in unserem Netzwerk beträgt 4000 Objekte.

*Wie hoch ist damit der Marktanteil von RE/MAX in der Schweiz?*

**Teddy Keifer:** Dazu möchte ich gegenwärtig noch nichts sagen. Wir wissen, dass er bereits sehr stark am Ansteigen ist. Mit Sicherheit werden wir das aber erst im Jahr 2008 wissen, weil wir dann über die nötigen Zahlen verfügen werden.

*Was sind die nächsten Ziele?*

**Teddy Keifer:** Wir wollen 2008 in der Schweiz über rund 150 Büros mit über 500 Maklern verfügen. Wir rechnen mit einem Umsatzvolumen von 2 bis 2,5 Milliarden Franken.

*RE/MAX hat ja das System der geteilten Provision in der Schweiz eingeführt. Wie funktioniert dies genau?*

Anzeige

Finanzblog

Weiter denken ist unser Beruf

[www.finanzblog.kaywa.com](http://www.finanzblog.kaywa.com)



Fortsetzung

**“Erst belächelter  
Newcomer, jetzt ...****Weltweit tätig**

RE/MAX ist ein weltweit tätiges Franchiseunternehmen, das in allen fünf Kontinenten und in über 67 Ländern aktiv ist. In Europa deckt RE/MAX zurzeit 35 Länder mit 54 Regionen ab. Die Schweiz ist für RE/MAX offenbar ein gutes Pflaster: 368 Makler in 124 Büros sind dem aus Amerika stammenden Netzwerk innerhalb von fünf Jahren beigetreten. Weltweit sind es über 120 000 selbständige Maklerinnen und Makler in über 6700 Büros, die für RE/MAX arbeiten. Einen grossen Stellenwert geniessen dabei die Gemeinschaftsgeschäfte unter den RE/MAX-Maklern. 78 Prozent aller Transaktionen sind Gemeinschaftsgeschäfte

**Teddy Keifer:** Wir nennen diese Provisionsteilung Gemeinschaftsgeschäfte. Der eine Makler hat das Objekt, der andere bringt den Kunden. Das ist ja ein grosser Vorteil unseres grossen Netzwerks. Beim Abschluss des Geschäfts erhalten beide die Hälfte der ausgehandelten Provision. Die weiteren Vorteile liegen ebenfalls auf der Hand: Die Immobilien werden schneller vermittelt und es profitieren alle davon. Es wird also nicht passiv verkauft, sondern aktiv. Die Makler sind interessiert, dass schnell verkauft wird, und zwar derjenige, der das Objekt hat und derjenige, der den Käufer hat. Der Verkaufsprozess wird dadurch stark beschleunigt.

***Sie übernehmen damit ein System, das in der Geschäftswelt im angelsächsischen Raum längst etabliert ist, in der hiesigen Maklerwelt aber keine Tradition hat. Gibt es damit hier nicht Schwierigkeiten?***

**Teddy Keifer:** Das gab am Anfang schon Schwierigkeiten. Der traditionelle Makler in der Schweiz sieht sich noch viel zu wenig als Dienstleister. Für uns ist dieser Aspekt aber sehr wichtig. Wir erbringen eine Dienstleistung und stellen die Kundenzufriedenheit in den Mittelpunkt. Das Rollenverständnis der Schweizer Makler ist offenbar anders. Da stossen wir auf grosse Schwierigkeiten. Viele Makler sagen sich, warum soll ich dem anderen einen Kunden bringen? Wir haben das schon oft ausprobiert. Wenn ein RE/MAX-Makler einem Makler ausserhalb des Netzwerks einen Kunden bringt, erhält er in der Regel keinen Rappen von der Provision. Ich finde das sehr schade und das zeugt von einer veralteten Geschäftskultur.

***Wenn ein RE/MAX-Makler nun einem anderen aus dem Netzwerk einen Kunden bringt, wie wird das abgerechnet?***

**Teddy Keifer:** Beim Gemeinschaftsgeschäft haben wir gesehen, wird die Provision geteilt. Das bezieht sich auf Geschäfte, die in der engeren Region der beiden RE/MAX-Partner abgewickelt werden. Und meistens kennen sich die beiden deshalb auch. RE/MAX ist aber in der ganzen Schweiz vertreten und hat ja einen gemeinsamen Pool an Objekten. Wenn nun ein Partner im Tessin oder in Graubünden einen Käufer aus der Deutschschweiz von einem andern Partner vermittelt erhält, wird er diesem vermittelnden Partner einen Teil der Provision als Anerkennung anbieten. Es sind mindestens 12,5 Prozent, können aber auch mehr sein. Das machen die beiden Partner untereinander aus. Das geschieht vor dem Hintergrund, dass unsere Makler ja nicht in der ganzen Schweiz herum fahren können. Es macht mehr Sinn, wenn die Spezialisten vor Ort das Geschäft machen. So gewinnen beide, und der Kunde auch.

***RE/MAX ist ja als international tätiges Netzwerk geradezu ideal, um im Bereich der Büro- und Geschäftsimmobilen die verschiedenen internationalen Zyklen optimal ausnützen zu können. Ist in diesem Bereich etwas geplant?***

Fortsetzung

**“Erst belächelter  
Newcomer, jetzt ...**

**Teddy Keifer:** Wir haben die Veränderungen am Markt natürlich auch wahrgenommen und gemerkt, dass etwas abgeht. Unser Netzwerk ist für die Vermittlung von Geschäftsimmobilien tatsächlich ideal. 2006 haben wir eine Abteilung für die Vermittlung kommerziell genutzter Immobilien unter der Marke RE/MAX Commercial vorbereitet. Bis Anfang 2007 haben sich bereits 14 Makler verteilt auf die ganze Schweiz diesem Netzwerk angeschlossen. Voraussetzungen, um in den Kreis der Commercial Makler aufgenommen zu werden, sind eine langjährige Erfahrung und Erfolgsausweise in der Vermittlung renditeorientierter Immobilien. Das Netz der RE/MAX Commercial Makler betreut bereits heute Immobilienportfolios die z.B. geografisch breit gestreut sind. Auftraggeber sind institutionelle und private Investoren.

***Sie haben im Jahr 2000 die Masterfranchise von RE/MAX für die Schweiz übernommen. Mit welchen Problemen waren Sie am Anfang konfrontiert?***

**Teddy Keifer:** Die bisherigen Platzhirsche haben sich anfänglich gewehrt, weil es unbequem war, als wir ein neues System einführten. Sie sahen sich herausgefordert und mussten aktiv werden. Der nationale Verbandsvorstand glaubte, sich querstellen zu müssen. Zu Beginn war es auch nicht so einfach, Vertreter der Branche vom Wert eines Beitritts zum RE/MAX Netzwerk zu überzeugen.

***Bestehen diese Probleme immer noch?***

**Teddy Keifer:** Heute ist die Zusammenarbeit mit dem Verband viel besser. Unter anderem auch, weil sich zahlreiche Verbandsmitglieder RE/MAX angeschlossen haben. Von diesen nehmen viele wichtige Positionen in den regionalen Vorständen ein, geben Ausbildungskurse oder wirken als Prüfungsexperten. RE/MAX hat den Maklerberuf aus seinem Schattendasein befreit. Der Beruf des Maklers hat heute einen neuen, besseren Stellenwert in der Branche und in der Gesellschaft. Die Mitbewerber verfolgen jeden unserer Schritte und kopieren vieles. RE/MAX hat sich in der Schweiz zum Trendsetter für eine hochprofessionelle Immobilienvermittlung entwickelt. ■

Anzeige



**natürlich in Farbe**

Inserate erwecken Interesse. [anzeigen@immorunde.ch](mailto:anzeigen@immorunde.ch)

## Angebotsmieten bleiben stabil

**Die Schweizer Angebotsmieten blieben im Januar 2007 unverändert. Im 12-Monatsvergleich beträgt der Anstieg des gesamtschweizerischen Index plus 1,9 Prozent.**

pd. Der seit April des vergangenen Jahres beobachtete Aufwärtstrend der schweizerischen Angebotsmieten hat sich im Januar 2007 nicht fortgesetzt. Der Index "Schweiz" liegt wie im Vormonat auf einem Stand von 106,8 Punkten. Auch in den einzelnen Regionen blieben starke Mietschwankungen aus.

Zu diesem Ergebnis kommt der homegate.ch-Angebotsmietindex, der vom Immobilienportal homegate.ch in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank (ZKB) erhoben wird und die monatliche, qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen misst.

### Leichter Rückgang in Bern

Im Berichtsmonat veränderten sich die Mieten in den verschiedenen Regionen kaum. Einzig in der Region Bern entwickelten sich die Mietpreise mit minus 0,2 Prozent leicht rückläufig. Der Index Bern liegt jedoch nach wie vor deutlich höher als die Indizes von Zürich (Indexstand: 105,2 Punkte) und Basel (Indexstand: 103,9 Punkte).

### Neue Wohnungen leicht günstiger

Während sich die Angebotsmieten der neuen Wohnungen um minus 0,2 Prozent vergünstigten (Indexstand: 106,2 Punkte), verharrten die Mieten älterer Wohnungen auf dem Niveau von Dezember 2006 (Indexstand: 107,3 Punkte). Betrachtet man die Mietpreisentwicklung nach Wohnungsgrösse, sind im Januar bei beiden Indizes keine nennenswerten Unterschiede zum Vormonat ersichtlich. ■

## IMPRESSUM

Herausgeber:  
Schweizer Immobilien-  
gespräche GmbH,  
Schwyz

Onlinedienst:  
[www.immorunde.ch](http://www.immorunde.ch)

Redaktion:  
Schweizer Immobilienbrief  
Remi Buchschacher  
Eisenbahnstrasse 74  
4900 Langenthal  
[redaktion@immorunde.ch](mailto:redaktion@immorunde.ch)

Erscheinungsweise:  
zweiwöchentlich

Anzeigenverkauf:  
[anzeigen@immorunde.ch](mailto:anzeigen@immorunde.ch)

