MITTENDRIN, STATT NUR DABEI: DIE ZUKUNFT IST JETZT

Die Immobilienvermarktung wird laufend komplexer. Wie gelingt es, die grossen Herausforderungen zu meistern – und zugleich die sich bietenden Chancen zu erkennen und zu nutzen? Die Makler-Convention 2025 gab Antworten darauf.

TEXT – **RUEDI TANNER***

Mario Facchinetti, Unternehmer und Leiter des Studiengangs Real Estate Management HWZ Major Digital & AI, analysierte die Treiber im Immobilienmarkt im Hinblick auf den voranschreitenden Einsatz von KI.

BILDER: ALESSANDRO DELLA BELLA

Die Panelteilnehmenden blickten gemeinsam in die Zukunft der Immobilienvermarktung.

Matthias Holzhey, Immobilienökonom, UBS Chief Investment Office, und Christine Eugster, Partnerin bei Wüest Partner.

Nach Referaten und Panelgespräch wurde rege weiter diskutiert.

AKTUELLE DYNAMIKEN

«The Future is now! – Chancen erkennen, Herausforderungen meistern, Zukunft gestalten»: Der Titel der diesjährigen Makler-Convention der Schweizerischen Maklerkammer SMK in Zürich nahm die aktuellen Dynamiken in der Immobilienvermarktung auf. Gemeinsam mit der Referentin Christine Eugster, Partnerin bei Wüest Partner, und den Referenten Matthias Holzhey, Immobilienökonom, UBS Chief Investment Office, und Mario Facchinetti, Unternehmer und Leiter des Studiengangs Real Estate Management HWZ Major Digital & AI, wurden die Treiber im Immobilienmarkt analysiert. Im Vordergrund standen dabei Zinsentwicklung, Finanzierungsvorgaben, geringe Bautätigkeit und digitale Disruption gerade auch durch die voranschreitende Etablierung von Künstlicher Intelligenz. Im Panel nahmen Roman Timm, CEO von newhome.ch, Milos Nedic, Key Account Manager von ImmoSparrow, Corina Bühler, Inhaberin von immoraum, und Michael Racle, Inhaber und CEO von Visualista.ch, die Inputs aus den Referaten auf und blickten in die Zukunft der Immobilienvermarktung.

QUALITÄT UND STRATEGIE

Die Impulse der Expertinnen und Experten bestätigten das Kernanliegen der SMK: Erfolg ist kein Zufall, sondern das Resultat von Qualität und Strategie. Das Bewusstsein, dass die Zusammenarbeit mit einer professionellen Maklerin, einem professionellen Makler zielführend ist, steigt mit den Herausforderungen im Markt. Denn entscheidend für den Immobilienverkauf, der die Verkäuferschaft und die Käuferschaft zufriedenstellt, sind die persönliche Beratung und die fachliche Expertise von Qualitäts-Maklerinnen und -Maklern – von der Bautechnik, der Immobilienbewertung und -finanzierung bis zu umfassendem rechtlichem Wissen, Marketing- und Werbekenntnissen sowie Versicherungsfragen. Beratung und Expertise schaffen Vertrauen und Sicherheit. ■

***RUEDI TANNER**
Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.