

# Internationales Marketing für Schweizer Immobilien und Standorte

Die Öffnung des Schweizer Immobilienmarkts stellt an Immobilienunternehmen und Standortförderer neue Anforderungen. Das Beherrschen des internationalen Immobilienmarketings ist somit eine grosse Herausforderung. Der Swiss Circle Club unterstützt seine Mitglieder dabei und öffnet ihnen ein Fenster zur internationalen Immobilienwelt.



**Von Dr. Roman H. Bolliger**  
Partner Acasa Immobilienmarketing  
Glattbrugg

Zu Beginn der 60er Jahre wurde der Erwerb von Liegenschaften in der Schweiz durch Ausländer praktisch untersagt. Die Gesetzgebung änderte in den folgenden Jahrzehnten mehrmals, bevor sich der Schweizer Immobilienmarkt erst im Jahre 2002 spürbar geöffnet hat. Der internationale Markt für Schweizer Immobilien war bis dahin praktisch nicht vorhanden. Es erstaunt daher nicht, dass sich die Schweizer Immobilienwirtschaft auf internationalem Parkett noch nicht sehr routiniert bewegt.

Nach über 40 Jahren mehr oder weniger restriktiver Regulierung zeichnet sich nun mit der geplanten Aufhebung der Lex Koller eine vollständige Liberalisierung des internationalen Immobiliengeschäfts ab. Für die Schweizer Immobilienwirtschaft ist es daher höchste Zeit, sich das notwendige Know-how für internationale Geschäfte anzueignen. International ausgerichtete Immobilienexperten verfü-

gen in der Schweiz im Vergleich mit deren ausländischen Kollegen insbesondere im Bereich Marketing über wenig Erfahrung. Dabei kommt erschwerend hinzu, dass das Immobilienmarketing selbst in unserem Binnenmarkt noch in den Kinderschuhen steckt. Bei der Erschliessung neuer Marketingpotentiale ist die Schweizer Immobilienwirtschaft einem Weggefährten begegnet, der vor ähnlichen Herausforderungen steht: der Standort- und Wirtschaftsförderung. Beide müssen lernen, mit der fortschreitenden Globalisierung und dem damit einhergehenden Bedeutungsverlust nationaler Grenzen umzugehen. Von den einen noch immer als Gefahr wahrgenommen, wird dies von den anderen als Chance erkannt und genutzt. Chancen ergeben sich dabei vor allem im internationalen Immobilienmarketing.

## Swiss Circle Club

Dem Marketing von Immobilienunternehmen und Standortförderern kommt die Aufgabe zu, auf internationaler Ebene nach Kontakten zu Investoren, Nutzern oder niederlassungswilligen Unternehmen zu suchen. Immer häufiger werden dazu Immobilien- und Standortmessen besucht, wie die jährlichen Zuwachsraten etwa der Mipim in Cannes und der Exporeal in München zeigen. Diese beiden Messen

haben sich als bedeutendste Plattformen in Europa etabliert. Die meisten Schweizer Messeteilnehmer beteiligen sich an diesen Messen am Stand des Swiss Circle, welcher die Schweizer Präsenz seit mehreren Jahren organisiert. Um zusätzliche Marketingpotentiale zu erschliessen, wurde vor kurzem der Swiss Circle Club ([www.swisscircle.ch](http://www.swisscircle.ch)) gegründet. Er nutzt das Internet, ein seit jeher grenzenloses Marketinginstrument, um Kontakte zwischen Swiss-Circle-Clubmitgliedern und ausländischen Investoren, Nutzern und Standortsuchenden zu knüpfen. Diese Online-Tools werden durch klassische Marketing-Instrumente ergänzt, um Swiss Circle als geschäftsförderndes Verbindungsglied zwischen dem Schweizer und dem internationalen Immobilien- und Standortmarkt zu etablieren.

Mit Blick auf die enormen Investitionen und Marketingaktivitäten ausländischer Unternehmen und Standorte besteht für die Schweiz durchaus noch Nachholbedarf. Es bleibt zu hoffen, dass sich die Schweizer Immobilienwirtschaft und deren Standorte möglichst rasch auf dem z.T. noch immer neuen internationalen Parkett etablieren und stark positionieren können. Der Swiss Circle Club bietet das dafür notwendige Marketing und öffnet damit seinen Mitgliedern ein Fenster zur Welt. ●

## Die wichtigsten europäischen Immobilien- und Standortmessen

	Mipim	Exporeal
Ort	Cannes	München
Datum 2006	14. – 17. März	23. – 25. Oktober
Anzahl Besucher	über 21'000	über 17'000
Eintritt für Besucher	€ 1400.–	€ 250.–
Anzahl Aussteller	ca. 2200	ca. 1400
Anzahl Länder	74	60
Standkosten als Alleinaussteller	ab Fr. 60'000.–	ab Fr. 60'000.–
Standkosten mit Swiss Circle	ab Fr. 9'000.–	ab Fr. 9'000.–
Charakterisierung	Kontaktmesse	Arbeitsmesse

# PRIVATE

Das Magazin für Vermögensberatung und Private Banking

Inside Wealth Management

## *Dossier* *Immobilien*

Immobilien: unentbehrliche  
Portfolio-Bausteine

Immobilien und Steuern

Real Estate Investment Trusts

Hypotheken im Private Banking

Überbewertete Immobilienmärkte?

Transparenzpsychose

Erbrecht

Aussichten für unabhängige  
Vermögensverwalter

Prospekthaftung  
und -versicherung

Value Investing

Gold und Rohstoffe

Strukturierte Produkte

Die schönsten Hotels

Erste Adressen rund ums Geld

## **Prof. Dr. Otfried Jarren** und der Medienpreis für Finanzjournalisten 2006



Mai / Juni 2006

7. Jahrgang Nr. 3 Fr. 10.–



[www.private.ag](http://www.private.ag)

Deutsch / English  
Français