

Messe auf Wachstumskurs

Branchenevents – Mit der MV Invest AG und dem Swiss Circle als Veranstaltern ist die Immo'19 auf gutem Weg, sich als Schweizer Immobilienmesse mit internationaler Ausstrahlung zu etablieren.

Von Birgitt Wüst – Bild: MV Invest

Bald ist es wieder so weit: Am 22. und 23. Januar 2019 öffnet das Stage One in Zürich Oerlikon für Finanz'19 seine Tore – und für die Immo'19. Es ist bereits die siebte Edition der grössten Schweizer B2B-Immobilienmesse, die jeweils im Rahmen der Zürcher Finanzmesse stattfindet.

Plattform mit Potenzial

Die Immo' hat sich längst als fester Bestandteil der Schweizer Immobilienagenda etabliert – und die Zeichen scheinen weiter auf Wachstum zu stehen: Erstmals wird die Messe im kommenden Jahr in Zusammenarbeit von MV Invest und Swiss Circle organisiert; mit der Swiss Property Fair GmbH haben die beiden Unternehmen eine neue Trägerschaft für die Immo' begründet. «Mit der Gründung der Swiss Property Fair GmbH legen wir das Fundament für ein nachhaltiges Wachstum», begründet Roland Vögele, CEO der MV Invest AG, den Schritt. Ziel sei es, die Immo' sowohl in quantitativer als auch qualitativer Hinsicht im Interesse der Kunden und der Immobilienbranche an sich weiterzuentwickeln und auszubauen. «Mit seiner über 20-jährigen Erfahrung im Immobilien- und Messemarketing wird der Swiss Circle die weitere Expansion der Immo' unterstützen», ist Vögele überzeugt.

«Wir sind stolz, mit der MV Invest als gleichwertigem Partner zusammenzuarbeiten, und freuen uns darauf, neue Impulse setzen zu können», sagt Roman Bolliger, CEO der Swiss Circle AG. Zukünftig wolle man vermehrt Besucher

aus dem europäischen Raum sowie Immobilienprofessionals auch ausserhalb der Finanzbranche ansprechen – das heisst neben Immobilieninvestoren und -Finanzierern auch Projektentwickler, Property- und Facilitymanager sowie weitere Dienstleister. «Wir wollen ein breites Bild der Branche zeigen, die Gesamtheit des komplexen Immobilienmarktes, die Immobilienbranche in all ihrer Vielfalt», sagt Bolliger.

War die Immo' schon bisher sehr erfolgreich – von Jahr zu Jahr wurden steigende Aussteller- und Besucherzahlen verzeichnet –, sind sich die beiden Partner sicher, künftig ein noch grösseres Rad drehen zu können. Denn in der neuen Konstellation hat die Schweizer Immobilienmesse aus ihrer Sicht «das Potenzial, zu einer Plattform mit internationaler Ausstrahlung zu werden».

Das Konzept der Messe steht, wie Roland Vögele ausführt, auf drei Säulen: Der eigentlichen Immo' Messe, dem parallel stattfindenden Kongress Immo' Forum und dem Immo'Magazin. Der Erfolg der Immo' dürfte nicht zuletzt darin begründet liegen, dass im Unterschied zu vielen anderen Messen die Veranstalter ihr Geschäft nicht in der quadratmeterweisen Vermietung von Standfläche sehen.

Überschaubare Kosten

Das Anliegen von Roland Vögele und Roman Bolliger ist es, eine am Nutzen der Zielgruppe – der Immobilienbranche in all ihren Facetten – ausgerichtete Plattform zu schaffen, sozusagen von Profis für Profis. «Die Basis guter Geschäfte

sind Kontakte und Informationen», bringt Roman Bolliger die Grundidee auf den Punkt. «Wir wollen einen Mehrwert für die Branche schaffen, nicht Flächen verkaufen», sekundiert Vögele.

Den «grossen Auftritt» von Unternehmen mit imposanten Messeständen sucht man auf der Immo' in der Tat vergebens; die Aussteller präsentieren sich dort mit ein bis zwei ebenso eleganten wie praktischen Modulständen.

Was nicht zuletzt den Vorteil hat, dass auch kleinere Unternehmen dabei sein können – denn die Kosten für den Auftritt an der Immo' sind mit 3.650 Franken für zwei Tage überschaubar.

Attraktives Konferenzprogramm

Auf hohen Anklang in der Branche stossen die Veranstaltungen des Immo' Forums, die während beider Messetage im Halbstundentakt über die Bühne gehen. Auf Firmen- und Produktpräsentationen wird verzichtet – dafür bieten die Veranstalter im Immo' Magazin Platz. Im Forum geht es ausschliesslich um die Sensibilisierung für das, was die Branche gerade bewegt, um Information und Austausch über aktuelle Immobilien Themen. Wie relevant die Veranstaltungen des Forums eingeschätzt werden, zeigt sich u. a. auch daran, dass die Teilnahme an ihnen von der SKPE Schweizerischen Kammer für Pensionskassen-Experten als Fortbildung anerkannt wird.

In der Branche kommt die Immobilienmesse sehr gut an: Schon längst gilt die Immo' als der Ort in der Schweiz, an dem Immobilien-Professionals neue Kontakte knüpfen, bestehende pflegen, sich



Die Organisatoren der Immo'19: Roman Bolliger und Roland Vögele.

über aktuelle Trends wie Entwicklungen der Immobilienwirtschaft informieren und austauschen können.

«90 Prozent kommen wieder»

Inzwischen ist die Messe weit über die Schweizer Grenzen hinaus bekannt, wie sich an den zunehmenden Aussteller- und Besucherzahlen aus dem Ausland ablesen lässt. Dass die Immo' auch in

den kommenden Jahren erfolgreich sein wird, davon sind die Partner überzeugt – nicht zuletzt mit Blick auf die bisherige Entwicklung, die sich durch ein starkes Wachstum auszeichnete. «90 Prozent der Aussteller kommen wieder, neue kommen hinzu», sagt Vögele.

War die Messe schon im vergangenen Jahr mit 44 Ausstellern stark gewachsen und zählte zusammen mit der Finanzmesse 3.300 B2B-Besucher, liegt

die Ausstellerzahl in diesem Jahr erneut um 50 Prozent höher. «An der Immo'19 präsentieren sich 66 Aussteller auf insgesamt 580 Quadratmeter Fläche», berichtet Vögele nicht ohne Stolz. Auch hinsichtlich der Entwicklung der Besucherzahlen zeigen sich die Partner sehr zuversichtlich. «Wir erwarten auf der Immo'19 klar mehr als 1.000 Besucher», sagt Roman Bolliger. Man darf also gespannt sein. ▲

ANZEIGE

ETH zürich

CAS ETH ARC Bestand

Certificate of Advanced Studies ETH ARC in Umgang mit dem Bestand
Kompetenz für Architekten und Ingenieure

Anmeldung unter www.sce.ethz.ch

Informationen unter www.kompetenz.ethz.ch

IMMOBILIEN
Strategien
und
Entscheide