

Jahresbericht 2007/2008

Die Situation in der Schweizerischen Immobilienwirtschaft ist nach wie vor zufriedenstellend. Die Rückschläge der Finanzwirtschaft haben bis anhin wenig Auswirkungen auf den Immobilien-Transaktionsmarkt. Veränderungen zeigen sich darin, dass sich die High-Leverage-Buyer zurückgezogen haben und die höheren Refinanzierungssätze sich im Markt dämpfend auswirken. Eigenheime wurden zwar nicht weniger gekauft, jedoch ist wieder eine Verschiebung im Bereich von Anlageobjekten vom privaten zum institutionellen Käufer zu beobachten. Die Beruhigung im Markt führt von teilweise überzogenen Preisen auf ein realistisches Niveau. Die Anzahl der Objekte, die sich leicht verkaufen lassen, hat abgenommen. Das Verkaufen von Immobilien rückt wieder in den Vordergrund. Für unsere Mitglieder ein Ansporn, weiter an der Qualität unserer Leistungen zu arbeiten. Der Unterschied von Professionalität wird sich auszahlen.

Das Wachstum der SMK hat sich gegenüber dem letzten Geschäftsjahr eingependelt. Die an der Generalversammlung beschlossene Verschärfung der Aufnahmekriterien wurde erfolgreich umgesetzt. Fünf weitere Unternehmen haben sich der Kammer angeschlossen, ein Mitglied ist ausgetreten. Dadurch ist die SMK in 17 Kantonen in der Schweiz mit 52 Mitgliedern und 14 Filialbetrieben von Mitgliedern vertreten.

Es ist gelungen, zwei weitere Fördermitglieder, die uns ideell aber auch finanziell unterstützen, zu gewinnen. An dieser Stelle bedanke ich mich bei allen unseren Fördermitgliedern für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung der SMK. Die insgesamt 15 Fördermitglieder sind ein weiteres Bekenntnis zu professionellen Maklerdienstleistungen.

Wir dürfen auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. Die Erträge liegen über Budget und über den Vorjahreszahlen, der Aufwand etwas tiefer. Die Summe der Beiträge von Mitgliedern, Fördermitgliedern und Gönnern erreichten Einnahmen von CHF 214'997.70. Daraus resultierte ein Jahresgewinn von CHF 17'325.24. Die Bilanz weist nach wie vor ein Darlehen von CHF 74'548.85 zu Gunsten der SVIT Schweiz aus. Vom diesjährig erzielten Gewinn wird der Vorstand an der Generalversammlung eine Rückzahlung des Darlehens in der Höhe von CHF 20'000.- beantragen.

Der Vorstand organisierte im vergangenen Geschäftsjahr mehrere Veranstaltungen für die Mitglieder der SMK. Zu erwähnen sind:

- Generalversammlung im September 2007
- Im November 2007 den Herbstanlass zum Thema "Verkauf von Immobiliengesellschaften" und „Verkauf von Liegenschaften aus der Konkursmasse“, der von mehr als 50 Teilnehmern besucht wurde.
- Im Frühling 2008 offerierten wir die Gelegenheit, eines der gelungensten Umnutzungsprojekte in der Schweiz „Hürlimann-Areal“ in Zürich zu besichtigen. Gegen 70 Interessierte fanden den Weg nach Zürich.
- Der Workshop "Maklerfälle in der Praxis" fand im Juni 2008 in Glattbrugg statt.

Diese Fachanlässe und Workshops sollen neue Impulse für die tägliche Arbeit vermitteln und bieten Gelegenheit zu Erfahrungsaustausch und „Networking“. Der rege Besuch ist gleichzeitig ein Ansporn für den Vorstand weitere interessante Anlässe zu organisieren.

Als Dienstleistungen für unsere Mitglieder haben wir ein Mitgliederzertifikat erarbeitet. Die Akquisitionsbroschüre wurde individueller gestaltet und mit dem Firmenlogo und der Firmenanschrift des Mitglieds versehen. Die Kammer erarbeitete eine Broschüre über die Kammer. Im Herbst wurde eine Lohnumfrage durchgeführt. Im Frühling 2008 erarbeiteten wir ein Factsheet zur SMK mit den Kennzahlen zum Jahr 2007, die den Mitgliedern zugestellt wurde. Der Bekanntheitsgrad der Schweizerischen Maklerkammer SMK ist wiederum

gestiegen. Dutzende von Imageinseraten in Zeitungen und Zeitschriften, gegen 20 redaktionelle Beiträge in Fachzeitschriften und einige öffentliche Präsentationen haben zur Verbreitung beigetragen. Zusätzlich wurden alle Banken, Notare und Anwälte in der Deutschschweiz mit der SMK-Akquisitionsbroschüre und dem Factsheet beliefert. Dadurch konnten wir die Position des Gütesiegels SMK deutlich stärken. Eine der wichtigsten Massnahmen zur weiteren Festigung besteht darin, das SMK-Logo auf Briefschaften, Inseraten, Verkaufsdokumentationen usw. zu verwenden. Jedes Mitglied kann dadurch einen substanziellen Beitrag zur Steigerung der Bekanntheit der SMK beitragen. Letztlich profitieren wir alle, indem wir uns im Markt mit diesem Gütesiegel vorteilhaft von anderen abheben.

Zum Schluss bedanke ich mich bei meiner Vorstandskollegin und meinen Vorstandskollegen für die hervorragend geleistete Arbeit, die stetige Unterstützung und die angenehme Zusammenarbeit. Ein erfolgreiches Team führt immer auch zu einem menschlichen Gewinn für alle. Ich bin überzeugt, dass wir in diesem Geist auch das bevorstehende Jahr erfolgreich bewältigen. Das bringt uns den Idealen und Zielen der Schweizerischen Maklerkammer SMK entscheidende Schritte näher. Ich wünsche allen Mitgliedern weiterhin eine erfolgreiche Tätigkeit und freue mich auf die zukünftigen Herausforderungen.

Marco Uehlinger

Präsident SMK

Baden, 17. August 2008