

Jahresbericht KUB 2004/2005

Die zum Bau- und Immobilienmarkt Schweiz schon letztes Jahr gemachten Feststellungen sind eigentlich auch für 2004 unverändert gültig: Leerstände im Dienstleistungsbau, starke regionale Unterschiede, der Wohnungsbau nach wie vor stabil – und alle jammern weiter. Trotzdem: die Zahl der Kräne weist in vielen Gegenden auf eine gute Auslastung der Unternehmer hin. Das Verbandsbeschwerderecht ist nach wie vor auf vielen Agenden, und auch am öffentlichen Beschaffungsrecht wird weiter geflickt. Der SIA publiziert neben einer nicht eben erfreulichen Statistik über die Auslastung der Architektur- und Ingenieurbüros unbekümmert neue Tarife, und stellt erneut die Honorarsumme statt die Leistung ins Zentrum.

SVIT

Unser Mutterverband war weiterhin äusserst aktiv: Bildungskonzept 21, Gesamtschweizerische Honorarempfehlungen, Maklerkammer sind nur drei Stichworte zu den vielfältigen Bemühungen um eine Stärkung des Ansehens der Immobilienwirtschaft. Die Beanspruchung unserer Vertreter in den Kommissionen des SVIT war denn auch recht hoch. Eine auch für unsere Mitglieder interessante Dienstleistung des SVIT stellt die mit der ‚Winterthur‘ ausgehandelte Berufshaftpflicht- Versicherung dar, die insbesondere auch Vermögensschäden deckt.

KUB

Im Berichtsjahr wurden von Arbeitsgruppen wichtige aktuelle Themen aufbereitet; in den anschliessenden Kurzreferaten werden die Leiter den aktuellen Stand präsentieren.

Der gut besuchte Workshop im Frühsommer vermittelte den Teilnehmern wertvolle Hinweise auf das öffentliche Beschaffungsrecht und die Versicherungen rund um Bau und Immobilie.

Die Herbstveranstaltung mit Prof. Peter Gauch und über 170 Teilnehmern kann als Erfolg bezeichnet werden, auch wenn wir uns noch mehr Teilnehmer gewünscht hätten. So resultierte erneut ein finanzieller Verlust. Der Vorstand will dies mit einer Neuausrichtung des Herbstanlasses in den Griff bekommen. Schliesslich wurde im Berichtsjahr auch die Revision unserer Statuten an die Hand genommen.

Wie man der Rechnung entnehmen kann, ist die Lage des Vereins nicht gerade komfortabel.

Eine Analyse mit Vergleich zu den Sektionen ergibt, dass der Unterschied primär auf der Ertragsseite liegt. Die Durchführung vieler Kurse und Prüfungen ist für die Sektionen sehr interessant, auch wenn wesentliche Teile der Ausbildung nun von der realis AG übernommen worden ist. Weiter ist auch der Verkauf von Formularen (z.B. Mietverträgen) trotz Internet noch immer lukrativ. Derartige Finanzierungsmöglichkeiten hat die KUB nicht. Wir müssen auch feststellen, dass uns die hohen Druck- und Vermarktungskosten die Veranstaltungen zum Defizitgeschäft werden lassen. So nebenbei ergibt dieser Vergleich mit den Sektionen auch, dass unsere Repräsentanten und Funktionäre erbärmlich schlecht gehalten sind.

Wenn wir als – relativ elitärer - Fachverband glaubwürdig auftreten und unsere anvisierte Funktion als Plattform für die Bauherrenberatung wahrnehmen wollen, erfordert das gewisse Mittel. Über diese Mittel werden wir mittelfristig verfügen. Die vor zwei Jahren beschlossene Öffnung für Bauherrenberater anderer Ausrichtungen, primär die Baujuristen, ist auf ein gutes Echo gestossen und wird bei den Neuaufnahmen spürbar werden. Dies bedeutet aber auch, dass wir unsere Mitgliederliste noch besser als bisher nach den Kernkompetenzen gliedern müssen, damit Anfragen an das Sekretariat an die richtigen Adressen weitergeleitet werden können. Wir werden deshalb eine Mitglieder- Umfrage durchführen.

18. Mai 2005

Der Präsident:

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Hans-Heiner Kern', written in a cursive style.

Hans- Heiner Kern