



© Copyright Immoday

IMMOBILIEN

wipswiss : eine Plattform zum Netzwerken und für den Fach- und Erfahrungsaustausch

02/04/2021 · Anita Horner · wipswiss · ⌚ 3 min



wipswiss bietet Frauen in der Schweizer Immobilienbranche eine Plattform zum Netzwerken und für den Fach- und Erfahrungsaustausch. Unsere Mitglieder sind Frauen in Führungsposition, zukünftige Kaderfrauen und ausgewiesene Spezialistinnen aus sämtlichen Berufssparten und Tätigkeitsfeldern der Immobilienwirtschaft. Wie

Service-Kontrolle **den direkten Kontakt und den**

NEUESTE PUBLIKATIONEN

wipswiss : eine Plattform zum Netzwerken und für den Fach- und Erfahrungsaustausch

02/04/2021 · Anita Horner · ⌚ 3 min

Für mehr Rendite bei einem kontrollierten Risiko müssen Sie in Logistikkimmobilien investieren

31/03/2021 · Olivier Toublan · ⌚ 3 min

Erfolgsgeheimnis Projektauswahl - Steiner Investment Foundation

30/03/2021 · Peter Hausberger · ⌚ 2 min





herausgefordert, aber wir haben tolle hybride Formate gefunden und Neues ins Leben gerufen.

Warum ist Netzwerken gerade in der Immobilienbranche so wichtig?

Gerade in Branchen, in denen Männer traditionell meist präsenter sind als Frauen, sind Plattformen, die einen informellen und offenen Austausch ermöglichen, extrem wichtig. Und das sehen wir im Immobilienbereich ja in unserer täglichen Arbeit. Insbesondere in Führungsetagen sind wir noch nicht da, wo wir sein könnten und dürften – hier gibt's in Sachen Diversity noch einiges an Nachholbedarf. Und ein starkes und aktives Netzwerk ist das A und O – insbesondere für uns Frauen.

Das Schöne an unserer Branche ist ihre Diversität, und dies in jeder Hinsicht – der Immobilienbereich ist enorm vielfältig, die Akteure so divers wie ihre Tätigkeiten. Entwickler, Investoren, Anwälte, Berater, Architekten und so weiter – wir möchten all unseren Immobilienfrauen die Möglichkeit geben, sich kennen zu lernen, sich auszutauschen und Synergien zu nutzen und Ideen auszutauschen. Und das in der gesamten Schweiz!

Was bieten Sie Ihren Mitgliedern?

Im Immobilienbereich werden Frauen aktiver wahrgenommen, wenn sie Synergien nutzen, sich zusammenschliessen. Dafür stehen wir, seit 2014. Und dies mit über 250 Mitglieder. Wir bieten eine Plattform zur aktiven Vernetzung on- und offline, veranstalten mehrere

– Service-Kontrolle 'ahr. Wir sind zuversichtlich, dass wir auch dieses



**VOM
AUTOR
VERWANDT**

**VOM
THEMA
VERWANDT**





natürlich! So bieten wir food for thoughts an unseren Jahresanlässen, die thematisch aktuelle Fragenstellungen in der Branche beleuchten - etwa die Arbeitswelt nach Corona oder die Digitalisierung - und bieten Raum zum Netzwerken. Zudem gehen wir ins Terrain mit diversen Projektbesichtigungen. Etwa Terra Casa in Genf, der Durchmesserlinie im Hauptbahnhof Zürich oder der Green City, des Zwicky-Areals in Dübendorf, des Rolex Learning Centers in Lausanne oder des neue Quartiers Pont Rouge in Genf. Und diverse After Work Lokaltreffen bieten übers Jahr verteilt die Möglichkeit zum Austausch und Netzwerken.

Zudem ermöglichen wir interessierten Mitgliedern ein massgeschneidertes Mentoring-Programm an - und zwar altersunabhängig. Während eines Jahres steht ein in der Branche erfahrener Mentor unseren Mentees zur Seite, begleitet beruflich und/oder privat und gibt Impulse bei Entscheidungen, Rat in schwierigen Situationen oder teilt seine Erfahrungen. Die Ausgestaltung ist so individuell wie die Teilnehmer. Wichtig ist uns der Austausch auf Augenhöhe - so können nicht nur Expertinnen am Anfang ihrer Karriere vom Mentoring profitieren, auch bei einer Neuorientierung der beruflichen Laufbahn etc. haben wir bereits gute Unterstützung bieten können. Die positiven Rückmeldungen bestärken uns, Orientierungsmöglichkeiten anzubieten.

Werfen wir einen Blick auf die Schweizer Immobilienlandschaft, wie sehen Sie die Service-Kontrolle n Immobilienanlagen?





Privatinvestoren immer schwerer zugänglich. Das Negativzinsumfeld und die hohe Nachfrage erschweren den direkten Kauf. Für indirekte Anlagen ist der Markt weniger angespannt und entsprechend entwickelt sich die Nachfrage. Immobilienfonds verfügen so über mehr Kapital, um zielgerichtete Immobilienkäufe zu tätigen. Hinzu kommt, dass Investoren freier über ihr Kapital verfügen können. In diesem Sinne eine klare Win-Win-Situation für die Beteiligten.

Welche Aussichten sehen Sie für den Sektor?

Insbesondere während der aktuellen Krise erweisen sich Immobilienanlagen - ob direkt oder indirekt - als klarer Fels in der Brandung. In der Wahrnehmung bleiben Immobilien das bekannte Betongold - der sichere Hafen sozusagen und werden immer ein beliebtes Investment bleiben.

Gerade Corona zeigt uns verstärkt auf, dass Umbrüche im Gange sind. Natürlich wird immer gewohnt und gearbeitet werden - dennoch verändern sich unsere Gewohnheiten stark und ich hoffe, der Immobilienmarkt passt sich den Gegebenheiten an und integriert diese Veränderungen in eine nachhaltige Entwicklung.