

SVIT FM Schweiz: Kriterien Mitgliedschaft für Einzel- und Firmenmitglieder



Firmenmitglieder-Kategorien	Kriterien-Kategorien					
	Strategie/Leitbild/Auftrag	Tätigkeitsbereich	Entwicklung und Historie	Referenzen	Aus- und Weiterbildung Leistungsträger	Vertreter
1. Eigentümer						
1.1 Eigennutzer (öffentlich/privat)	- Bereitstellung Immobilien für Eigenbedarf Kerngeschäft - dominierender Anteil Liegenschaften im Eigentum - Markt- / Assetorientierter Immobilienansatz - starke, anerkannte Position der Immobilien als Supportfunktion (Bsp. hierarchische Positionierung)	- Eigentümerversreter - klares, modernes Rollenmodell Immobilienwirtschaft - wesentliche immobilienwirtschaftliche Kompetenzen - ausreichende Grösse	- langjähriger Erfolgsausweis im Immobilienmanagement und FM - first mover	- Beispiele von realisierten immobilienwirtschaftlichen und FM-Projekten	- Weiterbildung der Mitarbeiter in Fach- und Methodenkompetenz	- wie Einzelmitglied - Vertreter GL oder oberes Kader
1.2 Institutionelle Eigentümer	- strebt innovative Lösungen zur Sicherung der Marktstellung an - aktive Asset- und Portfoliomanagement	- Eigentümer eines umfangreichen Immobilienbestands - klares, modernes Rollenmodell Immobilienwirtschaft - innovative resp. gebündelte Beschaffung von operativen immobilienwirtschaftlichen Leistungen	-	- Referenzen für innovative immobilienwirtschaftliche Lösungen - Vermietungsmodelle - IT- Lösungen - etc.	- Weiterbildung der Mitarbeiter in Fach- und Methodenkompetenz	- wie Einzelmitglied - Vertreter GL oder oberes Kader
2. Dienstleister						
2.1 Beratung / Planung	- Nachweislicher Beitrag zur Innovation im Bereich Integraler Immobilienwirtschaft	- Beratungsleistungen in den Bereichen Integrale Dienstleistungen und Lebenszyklusoptimierung und Nachhaltigkeit von Immobilien - Nachweislicher Beitrag zur Entwicklung von FM in der Schweiz - Innovation / Trendsetter	- mindestens 6-jähriger Erfolgsnachweis in integraler immobilienwirtschaftlicher Beratung	- Referenzen als belegbarer Nachweis für Tätigkeit und Historie	- stellen sich zur Verfügung im Bereich Aus- und Weiterbildung	- wie Einzelmitglied - Vertreter GL oder oberes Kader
2.2 Property Management (KGM)	- Leading Immo-Dienstleister	- mind. 10 FTE im KGM	- 10 Jahre im Business	- institut. Anleger	- gemäss Beilage	- wie Einzelmitglied - Vertreter GL oder oberes Kader
2.3 interne FM Organisationen	- Profitcenter Organisation od. Costcenter m. Kostenallok. - FM kein Kerngeschäft	- Kompetenzen strategisches FM - dezidierte Ressourcen, min. ~10 FTE bei Eigenleistung, min. 3 FTE bei Outs-FM	- langjähriger Erfolgsausweis im FM - first mover	- n.a.	- einschlägige Fachausbildung und/oder Erfahrung	- wie Einzelmitglied - Vertreter GL oder oberes Kader
2.4 TGM/IGM Nicht-Wohnen (beide Kategorien müssen vorhanden sein!)	- Wachstumsstrategie im DL-Portfoliogeschäft, FM als Kerngeschäft	- Sales > 10 Mio. CHF/a im Tätigkeitsbereich	- >3 Jahre selbständig am Markt aktiv	- einschlägige R. vorhanden	- einschlägige Fachausbildung und/oder Erfahrung	- wie Einzelmitglied - Vertreter GL oder oberes Kader
2.5 TGM/IGM Wohnen (beide Kategorien müssen vorhanden sein!)	- Wachstumsstrategie im DL-Portfoliogeschäft, FM als Kerngeschäft	- Hauswartung Sales > 3 Mio. CHF/a	- >3 Jahre selbständig am Markt aktiv	- einschlägige R. vorhanden	- einschlägige Fachausbildung und/oder Erfahrung	- wie Einzelmitglied - Vertreter GL oder oberes Kader
3. Nutzerorganisationen						
3.1 Vertreter von grossen Nutzerorganisationen	- Mehrheitlich DL-Bezüger (erbringt keine eigenen FM-DL) - Verfolgt keine Eigentümerstrategie	- bezogenes FM-Volumen > 10 Mio. CHF/a - National aufgestellt	- > 6 Jahre als Nutzer am Markt	- Eigentümer - Empfängerreferenz	- einschlägige Fachausbildung und/oder Erfahrung	- wie Einzelmitglied - Vertreter GL oder oberes Kader

Einzelmitgliedschaften	Ausbildung	Berufserfahrung	Referenzen im FM
Einzelmitglieder (resp. Firmenvertreter)	- MAS REM oder FM - Universitätsabschluss - Fachhochschulabschluss - eidg. dipl. Immothreuhänder	- 6-jährige einschlägige Erfahrung in der Immobilienwirtschaft - tätig in Führungs- oder Spezialistenfunktion - Nachweis bzgl. Erfahrung mit integralen Leistungen	- Referenz ausweise mit typischen FM Leistungen.