



Immobilien SVIT Schweiz  
8005 Zürich  
044/ 434 78 88  
www.svit.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 3'072  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 375.043  
Abo-Nr.: 1095925  
Seite: 50  
Fläche: 67'273 mm<sup>2</sup>

Print

# Fachkompetenz allein reicht nicht

Den Studiengang «Master of Real Estate Management» an der **HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich** gibt es bereits seit 12 Jahren. Anlass genug für den Studiengangsleiter Claudio Müller, die Berufsbilder in der Immobilienwirtschaft etwas genauer zu betrachten.



Bis das Studienkonzept fertig war, musste viel Pionierarbeit geleistet werden. Aber sie hat sich gelohnt. Mittlerweile sind wir bei der zwölften Durchführung angelangt, fast 270 Personen haben das Studium mit Erfolg absolviert.

**AKTUELLE UND ZUKÜNFTIGE ANFORDERUNGEN IN DER IMMOBILIENBRANCHE.** Es zeigt sich immer deutlicher, dass reines Fachwissen nicht mehr genügt. In mittleren oder höheren Kaderfunktionen, aber auch bei selbständig Erwerbenden sind heute weitergehende Fähigkeiten gefragt. Das Manko wird seitens von Firmenchefs immer wieder beklagt. Für bestimmte Segmente findet man nur mit Mühe Fachleute. Mitarbeiter, die neben dem Fachwissen die Zusammenhänge erkennen, über umfassendes Wissen verfügen und vernetzt denken und handeln können, sind Mangelware.

**CLAUDIO MÜLLER\*** ●.....  
**WARUM DER MASTER IN REAL ESTATE MANAGEMENT GESCHAFFEN WURDE.** Die **HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich** lancierte 2004 zusammen mit dem SVIT einen Masterlehrgang für die Immobilienwirtschaft. Damit kam sie einem seit längerem formulierten Bedürfnis nach, auch für diese komplexe und vielfältige Branche ein Masterstudium zu entwickeln und anzubieten. Wenige Wirtschaftszweige sind so breit aufgestellt, decken vielfältigste Bedürfnisse ab und sind mit technischen, finanziellen, politischen und gestalterischen Fragen konfrontiert wie die Immobilienwirtschaft. Damit zeichnete sich klar der Auftrag für das Studium ab, das Themenspektrum breit auszulegen. Ein neues Studium aufzubauen war ein umfangreiches und anspruchsvolles Projekt. Den Initianten und Entwicklern dieses Masters sind wir noch heute zu Dank verpflichtet.



Immobilien SVIT Schweiz  
8005 Zürich  
044/ 434 78 88  
www.svit.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 3'072  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 375.043  
Abo-Nr.: 1095925  
Seite: 50  
Fläche: 67'273 mm<sup>2</sup>

Print

Die Immobilienbranche umfasst zahlreiche Facetten. Vom Bau und Entwickeln, über den Besitz als Betriebsliegenschaft, dem Betrieb und Unterhalt bis zur Finanzanlage und deren Finanzierung ist die Bandbreite äusserst vielfältig. Hinzu kommt, dass die Immobilien auch immer mit Emotionen verbunden sind. Traditionen, Gestaltung, Form, Farbe und historisches Bewusstsein – kurz, auch weiche Faktoren spielen eine wichtige Rolle. Schliesslich leben, arbeiten und vergnügen wir uns alle in Immobilien. Die damit verbundenen menschlichen Aspekte sind nicht zu unterschätzen. Damit ist in etwa abgesteckt, wie breitgefächert die Anforderungen an die Mitarbeiter in dieser Branche sind.

**WOHIN SICH DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT BEWEGT.** Die Branche befindet sich weiterhin in einem Entwicklungs- und Umwandlungsprozess. Ein klar erkennbarer Trend sind verbundene Lösungen entlang der Wertschöpfungskette von Immobilien. Die einzelnen Segmente wachsen immer mehr zusammen und verbinden sich mit weiteren Elementen aus anderen Branchen – und damit ändern sich auch die Berufsbilder. Ein Architekt kann sich heute nicht mehr ausschliesslich auf sein Bauprojekt konzentrieren. Er soll beispielsweise auch vertreten und vermitteln können. Ein Architekt muss auch wissen und verstehen, welche Bedürfnisse sein Vertragspartner hat und welche Überlegungen dieser anstellt. Kurz, er soll sich in die Situation des Bestellers und Investors hineinendenken und einfühlen können. Auch bei Bewirtschaftern erkennt man das gleiche Bild. Fachlich korrekte Arbeit abliefern genügt nicht.

Das Vermitteln zwischen den meist divergierenden Interessen der Beteiligten gewinnt an Bedeutung. Bewirtschaftern müssen zunehmend auch betriebswirtschaftliche und zwischenmenschliche Kenntnisse haben, damit sie für ihre Eigentümer zusätzliche Mehrwerte schaffen. Vermehrt sollten Bewirtschaftern auch bei der Entwicklung von Immobilien mit-

wirken, um später zum Beispiel die Unterhaltskosten tief zu halten. Schliesslich genügt es bei einem Real-Estate-Investment-Portfolio-Manager nicht, nur seine Anlageklasse im Detail zu verstehen, er sollte auch einen Überblick über die anderen Anlageopportunitäten haben, damit er Investoren kompetent und umfassend beraten und begleiten kann. Das sind drei von vielen Beispielen, die alle zur gleichen Feststellung führen. Zukünftig sind Fach- und vor allem Führungsleute gefragt, die über umfassende Kenntnisse und Erfahrungen verfügen und vernetzt Denken und Handeln können.

**DER MAS REAL ESTATE MANAGEMENT DER HWZ.**

Ein Studium darf nie Selbstzweck sein, sondern muss den Anforderungen des Marktes entsprechen und wenn immer möglich, seine Wünsche antizipieren. In den letzten Jahren wurde das Konzept kontinuierlich weiterentwickelt und hat folgende Zielsetzungen:

– **Modern:** Heute aktuelle und zukünftige Themen sind im Bewusstsein des Studierenden verankert.

**Anwendungsorientiert:** Es wird Wissen und Können vermittelt, welches unmittelbar in die Praxis umgesetzt werden kann.

**Wertschöpfend:** Das neu erworbene Wissen soll für neue Karrierechancen die Basis bilden.

**Umfassend und vernetzt:** Zusammenhänge erkennen, vernetztes Denken und Handeln umsetzen, Herausforderungen aus einer anderen Optik sehen, sind ein wesentlicher Schwerpunkt des Studiums.

**WAS SICH AM STUDIENANGEBOT ÄNDERN WIRD.**

Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, dass wir mit unserem aktuellen Konzept grossen Erfolg haben. Die Studiengänge sind jeweils sehr früh ausgebucht, das Feedback der Absolventen ist sehr positiv. Trotzdem, fertig ist ein solcher Studiengang nie. Er muss sich laufend weiterentwickeln. Aktuell bauen wir beispielsweise das Thema «Digital Real



Immobilien SVIT Schweiz  
8005 Zürich  
044/ 434 78 88  
www.svit.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 3'072  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 375.043  
Abo-Nr.: 1095925  
Seite: 50  
Fläche: 67'273 mm<sup>2</sup>

Print

Estate» in die Lehre ein. Dazu sind wir eine Kooperation mit der EMPA, Projekt «Nest» (siehe [www.nest.ch](http://www.nest.ch)) eingegangen. Unterstützung finden wir bei der Themenerarbeitung auch durch das dem Studiengang angehängte **Swiss Real Estate Institute**, geleitet von Prof. Dr. **Peter Ilg**. Zudem werden immer wieder Themen basierend auf aktuellen Ereignissen aufgenommen. ●

Siehe Interview auf der folgenden Seite.



**\*CLAUDO MÜLLER**

Der Autor ist Betriebsökonom HWZ und leitet seit 2012 den Studiengang «Master of Real Estate Management» an der **HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich**.



Immobilien SVIT Schweiz  
8005 Zürich  
044/ 434 78 88  
www.svit.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 3'072  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 375.043  
Abo-Nr.: 1095925  
Seite: 52  
Fläche: 34'211 mm<sup>2</sup>

Print

## «Die Motive sind vielfältig»

Claudio Müller, Studiengangleiter für den Master of Real Estate Management an der **HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich**, beschreibt die Motivation und Erwartungen der Studenten.

DIETMAR KNOPF

### – Welche Feedbacks bekommen Sie von den Absolventen des Studiengangs MAS Real Estate Management?

– Claudio Müller: Die Studierenden sind angehalten, nach jedem Vorlesungsblock eine Beurteilung des Dozenten, der Inhalte und der Relevanz abzugeben. Die sind für mich von äusserster Wichtigkeit und geben mir laufend Hinweise, wo Verbesserungen angezeigt sind. Sie können davon ausgehen, dass die Studierenden ihre Bewertungen sehr offen und klar formulieren. Aber der Grundtenor ist sehr positiv. Immer wieder wird betont, wie interessant die einzelnen Module sind und insbesondere die hohe Fachkompetenz der Dozierenden. Eine Dauerforderung lautet: Mehr von diesem Thema bzw. mehr Lektionen dazu. Dies lässt sich angesichts der beschränkten Lektionszahl leider kaum erfüllen.

### – Mit welchen Karriereerwartungen absolvieren die Studierenden das Studium?

– Im Assessmentgespräch mit jedem Einzelnen stelle ich diese Frage auch. Die Motive sind dabei sehr unterschiedlich, lassen sich aber in drei Kategorien aufteilen: Die Studierenden sind mit ihrer aktuellen Funktion nicht zufrieden, «haben es gesehen» und möchten sich in der Immobilienbranche

weiterentwickeln.

Die Arbeitgeber haben im Rahmen ei-

ner persönlichen Entwicklungsplanung für den Kandidaten eine neue Funktion vorgesehen. Als Vorbereitung dazu soll zuerst der MAS Real Estate Management absolviert werden. Immer wieder haben wir Personen als CEO oder in anderen hohen Kaderfunktionen, die aufgrund ihrer heutigen Position feststellen, dass sie Wissenslücken haben. Diese sollen mit dem Studium geschlossen werden.

### – Lohnt sich das Investment aus Zeit und Geld für die Studierenden?

– Diese Frage können die Absolventen des Studiums sicher besser selber beantworten. Wenn man aber die Karriere von Einzelnen verfolgt, kann man diese Frage klar mit ja beantworten. Dabei geht es nicht einmal primär um mehr Lohn. Die interessantere Aufgabe, die grössere Verantwortung und die Gestaltungsmöglichkeiten sind die wichtigeren Motivatoren.

### – Nach welchen Kriterien wählen Sie die Dozenten aus?

– Die Dozenten sind die wichtigste Säule im Studiengang. Drei Fähigkeiten stehen dabei im Vordergrund: Hohes und umfassendes Fachwissen, grosse berufliche Erfahrung und die Fähigkeit, Themen zu vermitteln. Das ist mit ein Grund dafür, warum ein Grossteil der Dozierenden bereits graue Haare hat. Mich freut auch immer wieder festzustellen, mit welchem hohen Engagement die Dozierenden ihre Tätigkeit neben der beruflichen Belastung angehen.

**» Die Dozenten sind die wichtigste Säule im Studiengang. Drei Fähigkeiten stehen im Vordergrund: Grosses Fachwissen, berufliche Erfahrung und die Fähigkeit, Themen zu vermitteln.«**