

**Zeitschrift:** Wohnen  
**Herausgeber:** Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger  
**Band:** 80 (2005)  
**Heft:** 11

**Artikel:** Profis gefragt  
**Autor:** Omoregie, Rebecca  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-107424>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

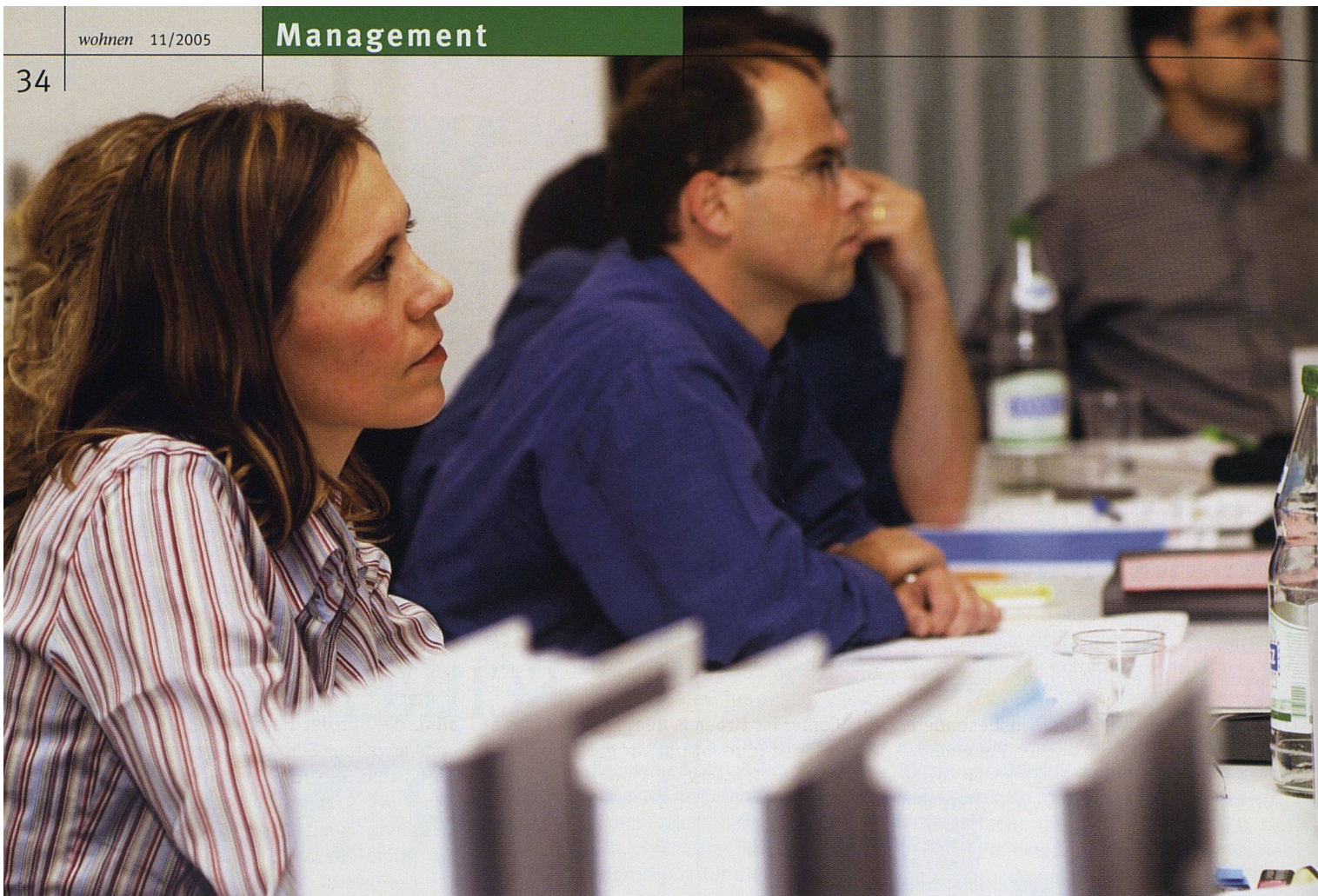
### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 13.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**





Während in der Immobilienbranche lange Zeit «learning by doing» vorherrschte, ist heute professionelle Weiterbildung gefragt.

Nachdiplomstudien Immobilienmanagement – auch für Baugenossenschaften?

## Profis gefragt

Auch der Immobilienmarkt ist je länger, desto mehr internationalen Einflüssen und einer verstärkten Kostenorientierung ausgesetzt.

Das Bild des traditionellen Immobilienverwalters hat ausgedient, neben klassischem Branchenwissen sind heute solides finanzwirtschaftliches Know-how und marktorientiertes Denken gefragt.

Die Branche reagiert darauf mit gleich drei Nachdiplomstudien.

Eine Weiterbildung, die durchaus auch für Immobilienverantwortliche von Baugenossenschaften Sinn macht.

**VON REBECCA OMOREGIE** ■ «Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr?» Besser nicht: will er es beruflich zu etwas bringen, muss der Hans sein Wissen laufend aktualisieren. Technischer Fortschritt, neue Forschungserkenntnisse und eine zunehmende Internationalisierung erfordern in vielen Berufen eine stete Weiterbildung. Ein Trend, der sich in jüngster Zeit auch in der Immobilienbranche beobachten lässt.

**IMMOBILIEN ALS «CASHMASCHINE».** «Früher war eine Immobilie in erster Linie Stein, Glas, Beton. Heute schaut man Immobilien anders an – als Cashmaschine», bringt es Markus Schmidiger vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) auf den Punkt. Seit der Immobilienkrise der goer-Jahre hat auch in dieser Branche eine verstärkte Kostenorientierung Einzug gehalten. «Mangels Anlageperspektive sind Immobilien als Anlageobjekte noch

interessanter geworden», beobachtet auch David Fässler von der Swiss Real Estate School (realis).

Diese «Heirat» von Immobilien- und Finanzbranche bedingt von den Berufsfachleuten neue Kompetenzen. Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten müssen Immobilienverantwortliche zu einer seriösen Lageanalyse und Entscheidungsfindung fähig sein. Professionelle Anleger auf Unternehmensseite, ihrer



seits grösserem Druck ausgesetzt, erwarten moderne Bewertungs- und Rechnungslegungsmethoden. Ausserdem ist auch in dieser Branche eine zunehmende Internationalisierung spürbar. Im europäischen Ausland, insbesondere im angelsächsischen Raum, hat die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der Immobilie bereits eine lange Tradition. Drängen nun vermehrt ausländische Investoren und Kapitalströme in die Schweiz, werden die hiesigen Fachleute mit neuen Standards und Finanzierungslösungen konfrontiert.

**MARKTLÜCKE WEITERBILDUNG.** Klassische Berufsvertreter, zum Beispiel Immobilien-treuhänder, stossen da irgendwann an ihre Grenzen. «Aufgrund der internationalen Kapitalströme und dem breiter werdenden Anlageuniversum benötigt es auch internationales Know-how und eine verstärkte Vernetzung der verschiedenen Disziplinen», erklärt Stephan Kloess vom Center for Urban & Real Estate Management Zürich (Curem). Insbesondere beim breit gefächerten, branchenübergreifenden Know-how, das heute gefragt ist, ortet auch Markus Schmidiger Schwachpunkte der

Branche: «Die Immobilienmärkte klaffen vermehrt auseinander: In manchen Gegenden geht die Bevölkerung zurück, andere boomen. Immobilienverantwortliche müssen also auch die volkswirtschaftliche Entwicklung verfolgen. Daneben brauchen sie finanzwirtschaftliches und betriebswirtschaftliches Know-how und ein Verständnis für Geschäftsstrategien.»

Bisher gab es in der Schweiz nur die klassischen Fachausweise und als einzig weiterführende Ausbildung das Immobilien-treuhänder-Diplom des SVIT (Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft). Wer sich darüber hinaus auf universitärem Niveau weiterbilden wollte, musste dies im Ausland tun. Die Ausbildungsbranche wittert in dieser Lücke einen viel versprechenden neuen Marktzweig: Gleich drei Institute haben in jüngster Zeit ein Nachdiplomstudium im Bereich Immobilienmanagement lanciert (siehe Tabelle auf Seite 36).

Das **Center for Urban & Real Estate Management Zürich (Curem)** bot vor gut einem Jahr als erste ein Masterstudium im Immobilienmanagement an. Im Gegensatz zu den ande-

ren Anbietern ist Curem kein traditionelles Weiterbildungsinstitut, sondern basiert auf einer privaten Trägerschaft aus der Immobilienbranche. Das Institut betont denn auch seinen starken Praxisbezug und die Qualität seiner Dozenten, die gemäss Kloess ausgewiesene Spezialisten ihres Faches sind. Der Studiengang richtet sich an Immobilienfachkräfte aus Unternehmen, Finanzierungsinstituten und der öffentlichen Hand. Mit einer Dauer von 15 Monaten ist der Curem-Lehrgang der intensivste – und gleichzeitig der teuerste – der drei Nachdiplomstudien. Ergliedert sich in die Module «Real Estate Economics», «Real Estate Finance», «Real Estate Law», «Real Estate Architecture» sowie das fächerübergreifende Modul «Urban and Real Estate Management». Absolventen dürfen sich mit dem Titel «Master of Science in Real Estate (Curem)» schmücken.

Bereits den zweiten Jahrgang startet diesen Winter auch die **Swiss Real Estate School (Realis)**, die mit der Hochschule für Wirtschaft und Verwaltung Zürich eine gestandene Fachhochschule im Rücken hat. Realis ist das Ausbildungszentrum des SVIT und sieht ihr Nachdiplomstudium als ideale Weiterbildung zu den traditionellen SVIT-Lehrgängen. Angesprochen werden aber nicht nur Immobilien-treuhänder und -makler, sondern generell Führungskräfte aus der Immobilien- und Finanzbranche. Im Gegensatz zu den anderen Lehrgängen bewegt sich das Realis-Nachdiplomstudium nicht auf universitärem, sondern auf Fachhochschulniveau. Das Studium ist in drei Module aufgeteilt, die prozessorientiert organisiert sind: «General Management», «Corporate Real Estate Management», und «Immobilien Asset Management». Das vierte Semester ist für die Diplomarbeit reserviert. Nach Abschluss erhalten die Studierenden den Titel «Executive Master of Real Estate Management».

Als dritter Anbieter hat das **Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ)** im September ein Nachdiplomstudium auf den Markt gebracht. Auch dieser Lehrgang nennt sich Executive Master of Real Estate Management und lehrt in drei Modulen, die sich (inklusive Diplomprüfung und Diplomarbeit) über 21 Monate hinziehen: «Real Estate Asset Management», «Corporate Real Estate Management» und «Real Estate Development». IFZ ist das einzige der drei Institute, das seinen Lehrgang nicht in Zürich, sondern in Zug anbietet. Dies könnte sich als kleiner Nachteil herausstellen: Während man Kapazität für rund 30 Studierende hätte, startete der erste Lehrgang im Herbst mit 23 Teilnehmerinnen und Teilnehmern.

**AUCH FÜR GENOSSENSCHAFTEN?** Die Zulassungsbedingungen für die drei Nachdiplomstudien sind ähnlich: Verlangt werden ein abgeschlossenes Hoch- oder Fachhochschul-

**«Ich will kompetent mitreden können»**  
**Marianne Dutli Derron, Präsidentin der Wohnbaugenossenschaft Neubühl und Mitarbeiterin der Förderstelle Gemeinnütziger Wohnungsbau in Zürich, besucht das Nachdiplomstudium «Executive Master of Real Estate Management» an der Realis. Wohnen hat sich mit ihr über die Weiterbildung unterhalten.**

**Wohnen:** Frau Dutli Derron, weshalb haben Sie sich für ein Nachdiplomstudium im Immobilienmanagement entschieden?

**Marianne Dutli Derron:** Die Weiterbildung gibt mir die Möglichkeit, mein bisher eher «einseitiges» Wissen als Architektin in Bezug auf Immobilien als Wirtschaftsgut zu erweitern.

**In welchen Bereichen Ihres jetzigen Aufgabengebiets erhoffen Sie sich neue Kompetenzen?**

Mein Ziel ist es nicht, eine Finanzspezialistin zu werden, sondern die ganze Branche vernetzt zu verstehen. Ich erhoffe mir, mich nach dem Nachdiplomstudium kompetent in allen Themen betreffend Immobilien unterhalten zu können.

**Wie haben Sie das Nachdiplomstudium konkret organisiert, zum Beispiel Ihre Präsenzzeit an den Schulungstagen?**

Das Zeitmanagement ist tatsächlich eine Herausforderung. Alle meine Tätigkeiten, das 30-Prozent-Pensum bei der Förderstelle,

das Präsidium der Genossenschaft und die Arbeit als Familienfrau mit drei Kindern sowie das Nachdiplomstudium müssen gut organisiert sein. Aber ich habe sehr gute Partner, die mich unterstützen.

**Wie finanzieren Sie die Weiterbildung?**

Ich finanziere mich und meine Zukunft selbst, das heisst, ich trage die Kosten für den Lehrgang selber.

**Welchen Eindruck haben Sie vom Nachdiplomstudium bis jetzt?**

Da unser Lehrgang der erste dieser Art ist, hat er zum Teil noch Verbesserungspotenzial. Aber das ist auch interessant. Wir werden angeregt, unsere Inputs zu geben und können so Einfluss auf die Gestaltung nehmen.

**Können Sie auch anderen Vertretern von Wohnbaugenossenschaften eine solche Weiterbildung empfehlen?**

Durchaus. Jedem, der offen ist, vieles zu erfahren, das er im Moment vielleicht nicht als wichtig betrachtet, ihm aber einen Gesamtüberblick über die Branche verschafft. Teilweise scheinen mir die Argumente schon sehr «finanzgetrieben», was für mich als Vertreterin einer Baugenossenschaft ungewohnt ist, da wir ja nicht gewinnorientiert arbeiten. Aber schliesslich müssen auch Wohnbaugenossenschaften wirtschaftlich agieren, um möglichst kostengünstige Bedingungen für ihre Mitglieder zu erwirtschaften.



studium beziehungsweise eine höhere Berufsprüfung sowie entsprechende Berufspraxis in einer führenden Position. Alle drei Institute arbeiten mit ausländischen Partnerinstituten zusammen und haben eine Akkreditierung der renommierten Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) beantragt. Auch wenn in erster Linie Immobilienfachleu-

te angesprochen werden, die gewinnorientiert mit Immobilienportfolios arbeiten, zählen die Studienleiter durchaus auch Vertreter grösserer Wohnbaugenossenschaften zu ihrem Zielpublikum. «Baugenossenschaften unterliegen ja auch ökonomischen Zwängen», betont Stephan Kloess. Auch Markus Schmidiger kann sich Baugenossenschaften durchaus als

Kunden vorstellen: «Auch Genossenschaften sind als Investoren gefordert, müssen Renovations- und Neupositionierungsbedarf prüfen.» Realis zählt mit Heinz Klausner, Präsident der Baugenossenschaft Sunnige Hof (siehe wohnen 9/2005), gar einen Genossenschaftsvertreter zu ihren Dozenten.

#### DIE NACHDIPLOMSTUDIEN IMMOBILIENMANAGEMENT IM ÜBERBLICK

Anbieter	Titel	Dauer	Kosten	Besonderheiten (gemäss Angaben der Anbieter)	Kontakt
Center for Urban & Real Estate Management Zürich (Curem)	Master of Science in Real Estate	15 Monate	34 000 CHF	Eigenständigkeit (private Trägerschaft aus der Immobilienbranche) Starker Praxisbezug Eigene Methode (Best-Owner-Ansatz) Internationalität	Stephan Kloess Delegierter des VR stephan.kloess@curem.ch www.curem.ch
Institut für Finanzdienstleistungen, Zug (IFZ)	Executive Master of Real Estate Management	18 Monate	26 800 CHF	Angegliedert an Hochschule für Wirtschaft (HSW) Luzern Wissenschaftlicher Hintergrund Klare Fokussierung auf drei Kernthemen	Markus Schmidiger Studienleitung markus.schmidiger@engelvoelkers.ch www.ifz.ch
Realis Swiss Real Estate School	Executive Master of Real Estate Management	21 Monate	29 000 CHF	Partnerschaft mit der Hochschule für Wirtschaft und Verwaltung Zürich HWZ Traditionelles SVIT-Ausbildungszentrum Grosses betriebswirtschaftliches Know-how, Prozessorientiert Internationalität	David Fässler Studienleitung david.faessler@realis.ch www.realis.ch

Anzeige

## Modernste Küchen aus eigener Produktion



## B. Wietlisbach AG

Küchenmöbelfabrik · 5608 Stetten  
Tel. 056 485 88 88 · [info@wietlisbach.com](mailto:info@wietlisbach.com)  
[www.wietlisbach.com](http://www.wietlisbach.com)

**bw**  
à la carte  
KÜCHEN