

Die Branche kann nicht vom eigenen Nachwuchs leben



MEINE ERFAHRUNGEN



Sandro Zimmermann zvg

Als ich 2008 die Leitung des Corporate Real Estate Managements meines früheren Arbeitgebers übernehmen durfte, habe ich den schon länger gehegten Wunsch einer Weiterbildung in die Tat umgesetzt. Aus zwei Gründen habe ich mich für das Angebot der SVIT Swiss Real Estate School an der Hochschule für Wirtschaft Zürich entschieden: Erstens der modulare Aufbau der Ausbildung durch die klare definierten CAS-Module (Certificates of Ad-

vanced Studies) und zweitens der Praxisbezug durch ausgewiesene Referenten aus der Wirtschaft sowie Übungen an realen Aufgabstellungen (Case Studies).

Die Ausbildung zum Master in Real Estate Management würde ich allen Führungspersönlichkeiten oder zukünftigen Führungspersönlichkeiten im Immobilienmanagement empfehlen, da die Ausbildung sehr breit abgestützt ist, in den einzelnen Themenfeldern aber nicht zu tief ins Detail gegangen wird.

Das Studium ist mit 60 Kreditpunkten gemäss «European Credit Transfer System» (ECTS) angegeben wobei ein ECTS-Punkt einen zeitlichen Studienaufwand von 25–30 Std. entspricht. Somit wären dies 1500 bis 1800 Stunden – meine Schätzung liegt aber nahe bei 2000 Stunden. Der grösste Teil des Aufwandes entstand bei der Masterarbeit (Gruppenarbeit), welche innerhalb von drei Monaten erstellt werden musste. Unsere Thema lau-

tete «Ersatzneubau – Hemmnisse und Anreize».

In einem Grossunternehmen wie der SBB, meinem jetzigen Arbeitgeber, ist das Immobilienmanagement facettenreich. Bei wirtschaftlichen Veränderungen in beide Richtungen gibt es für Immobilienfachleute immer Arbeit. Sei es, dass bei guter wirtschaftlicher Lage mehr Fläche bereitgestellt werden muss (z.B. durch Liegenschaftenerwerb oder Anmiete) oder bei schlechter Wirtschaftslage Kosteneinsparungen verlangt werden (z.B. durch Flächenoptimierung und Rückgaben von Mietflächen oder Verkauf von Liegenschaften).

Der Ittiger Sandro Zimmermann (42) ist seit April 2010 bei der SBB Immobilien als Senior Portfolio Manager im Portfolio Bahnpolitik tätig. Zuvor war er Leiter des Bereichs Corporate Real Estate Management bei der Swisscom Immobilien AG. Nach zweijähriger Ausbildung durfte er im Oktober 2010 das Diplom «Master of Advanced Studies ZFH in Real Estate Management» in Empfang nehmen.

«Unser Berufsstand wurde in den letzten Jahren enorm professionalisiert und segmentiert», stellt Thomas Graf fest. Er muss es wissen, denn er ist ein grosser Kenner und langjähriger Player in der Immobilienbranche Berns. Habe früher jeder Immobilienfachmann alles gemacht, so gäbe es heute Spezialisten. Grundsätzlich können zwei Gruppen gebildet werden: Solche, die sich auf die Bewirtschaftung verstehen und solche, die Objekte verkaufen und vermarkten. «Zwei Aufgaben, die eben auch grundverschiedene Qualitäten voraussetzen», sagt Graf. Eine Tatsache, die sich eben auch in der Ausbildung niederschlägt: So gibt es die Fachausweise Immobilienbewerter, -vermarkter und -entwickler. In einem weiteren Schritt steht die höhere Fachprüfung zum eidg. dipl. Immobilienreuhänder offen und später der Master in Real Estate Management (siehe Box «Meine Erfahrungen»). «Jeder darf sich Immobilienreuhänder nennen, erst das «dipl.» macht den Unterschied», so Graf. Eine Professionalisierung der Branche war auch nötig, weil die Kunden immer anspruchsvoller werden. «Gerade auch auf institutioneller Seite haben wir es mit Profis zu tun.»

Keine falschen Vorstellungen

Weil die Branche gemäss Thomas Graf nicht von ihrem eigenen Nachwuchs leben kann, bietet SVIT, der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft, Weiterbildungen an (siehe Grafik). Ein Angebot, dass auch viele Quereinsteiger nutzen. Wer zum Beispiel in die Immobilienvermarktung einsteigen will, sollte das Verkäufer-Gen in sich tragen. «Einem erfolgreichen Autoverkäufer traue ich auch einen Job in unserer Branche zu», so Graf. Das fachliche Wissen könne man sich angeeignen, zum Verkäufer müsse man aber geboren sein.

Wer in der Immobilienbranche arbeite, habe einen vielseitigen Job. Es fliessen nicht nur technische und rechtliche Aspekte ein, es geht auch um Verhandlungsgeschick, buchhalterische Kenntnisse, Kontakt zu Handwerkern und nicht zuletzt wird einem auch Einblick gewährt ins Versicherungswesen. «Wer denkt, nur mit Objekten wie aus dem Magazin «Schöner Wohnen» zu tun zu haben, der irrt», mahnt Graf. Ein Bewirtschaftler, zum Beispiel, sei in erster Linie ein Problemlöser.

Dieses Jahr wird der Stand des SVIT Sektion Bern an der Eigenheimmesse aktiv betreut von 2. und 3. Lehrjahr-Lernenden aus Lehrbetrieben von SVIT-Verbandsmitglieder. Sie berichten über ihre persönlichen Ausbildungs-Erfahrungen in der Immobilienbranche. JLB

Der 48-jährige Thomas Graf ist seit rund 30 Jahren in der Immobilienbranche tätig. Seit 15 Jahren ist er unter anderem Sekretär des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Thomas Graf war einer der Initianten der Eigenheimmesse.

Wer in der Immobilienbranche arbeitet, hat einen vielseitigen Beruf. Dieser Meinung ist der Immobilienprofi Thomas Graf. Es existieren Weiterbildungen bis hin zum Master of Real Estate Management.

Starke Partnerschaft für die Aus- und Weiterbildung von Immobilienfachleuten

Im Bereich Aus- und Weiterbildung stärkt die Berner Sektion des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) ihre Position als marktorientierte Kompetensträgerin für Immobilien-Know-how: Geplant ist, die Kurse (SVIT Bern) und Lehrgänge (SVIT Swiss Real Estate School) für Immobilienfachleute ab Oktober 2011 in Partnerschaft mit dem Feusi Bildungszentrum durchzuführen.

Ziel der Partnerschaft ist es, die Aus- und Weiterbildung für die Immobilienbranche attraktiver zu gestalten, Doppelspurigkeiten beim Kursangebot zu vermeiden sowie eine hohe Qualität und professionelle Rahmenbedingungen zu gewährleisten. «Die Kräfte auf dem Platz Bern werden gebündelt statt verstreut. Davon profitieren die angehenden Immobilienfachleute und schliesslich auch die Immobilienwirtschaft», erklärt Thomas Graf, Sekretär des Vorstands SVIT Bern.

Die ersten Kurse unter dem neuen Partnerschaftsdach sind ab 1. Oktober 2011 im Bildungszentrum Feusi Bern vorgesehen. Die Kooperation auf Stufe Lehrgänge startet ab dem Jahr 2012. pd/jlb

www.feusi.ch; www.svit.ch