

Berufsprofile im Wandel

Wie die meisten Branchen ist auch die weitläufige Immobilienwirtschaft einem laufenden Wandel unterworfen. Wie stellt man sicher, dass rechtzeitig genug qualifizierte Mitarbeitende und Führungskräfte zur Verfügung stehen, die diesen höheren Anforderungen entsprechen?



Fachwissen und Praxiserfahrung spielen im Berufsleben der Immobilienwirtschaft eine Einheit (Foto: 123rf.com).

CLAUDIO MÜLLER* •

ANFORDERUNGEN IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT HEUTE. 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 gross. Kommt hinzu, dass Immobilien 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 auch in Immobilien. Die damit verbundenen menschlichen Aspekte sind nicht zu unterschätzen. Damit ist in etwa abgesteckt, wie breit und vielfältig die Anforderungen an die Mitarbeitenden in dieser Branche sind.

Alle Berufsbilder in der Immobilienbranche erfordern ein ausgewiesenes Fachwissen. In der Architektur, bei Baufachleuten, in der Bewirtschaftung und bei Immobilienanlagen sind meist fachlich sehr kompetente Personen tätig, von denen viele sich kontinuierlich weiterbilden. Eine breite Palette an Aus- und Wei-

terbildungsangeboten stellt sicher, dass das fachliche Know-how erhalten und weiter entwickelt wird. Das ist gut so.

MANGEL AN «POLYVALENTEN» FACHLEUTEN. Es ist kein Geheimnis: Im Moment sucht die Branche sehr dringend und mit unter-

» **Fachkräfte mit umfassendem und vernetztem Wissen sind am Markt sehr gesucht.»**

schiedlichem Erfolg neue Fachleute. Der Markt nach ausgewiesenen Kandidatinnen und Kandidaten ist ausgetrocknet. Dieser Fachkräftemangel hat sicherlich konjunkturelle Gründe, aber zunehmend auch strukturelle. In der Wirtschaft hat sich herumgesprochen, dass Immobilien und deren Berufe teilweise sehr spannend sind. Deshalb satteln zunehmend Mitarbeitende anderer Branchen um. Spürbar ist dies beispielsweise bei Banken, wo sich eine

zunehmende Zahl von Mitarbeitenden verstärkt dem Asset «Immobilien» zuwendet.

Die Branche befindet sich also in einem Entwicklungs- und Umwandlungsprozess. Ein klar erkennbarer Trend sind verbundene Lösungen entlang der Wertschöpfungskette Immobilien. Die einzelnen Segmente wachsen zusammen und verbinden sich mit weiteren Elementen aus anderen Branchen – und damit ändern sich auch die Berufsbilder. Ein Architekt kann sich heute kaum mehr nur noch auf sein Bauprojekt konzentrieren. Er soll beispielsweise auch vertreten und vermitteln können. Er muss zudem wissen und verstehen, welche Bedürfnisse sein Vertragspartner hat und welche Überlegungen dieser anstellt. Kurz, er soll sich in die Situation des Bestellers und Investors hineindenken, einfühlen können. Bei Bewirtschaftern erkennt man das gleiche Muster. Fachlich korrekte Arbeit abzuliefern, genügt nicht. Das Vermitteln zwischen den meist divergierenden Interessen der Beteiligten gewinnt an Bedeutung. Bewirtschafter müssen zunehmend auch betriebswirtschaftliche und zwischenmenschliche Kenntnisse erlangen, damit sie für die Eigentümer zusätzliche Mehrwerte schaffen. Vermehrt sollten sie auch bei in Entwicklung stehenden Immobilien mitwirken, um später zum Beispiel die Unterhaltskosten tief zu halten. Schliesslich genügt es bei einem Real Estate Investment Portfolio Manager nicht, nur diese Anlageklasse im Detail zu verstehen, er sollte auch einen Überblick über die an-

deren 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 das vernetzte Denken beherrschen.

UMFASSENDE KENNTNISSE UND ERFAHRUNGEN SIND ENTSCHEIDEND. Was heisst das konkret? Es ist nach wie vor wichtig, dass Mitarbeitende in den einzelnen Segmenten der Immobilienbranche ihr Fachrüstzeug erhalten und weiter entwickeln. Damit verbunden ist aber die Gefahr der

Einseitigkeit. Die Immobilienbranche – wie übrigens auch andere – vernetzt sich immer mehr. Einzellösungen sind bei einfachen Fällen durchaus richtig und angebracht. Sobald sich die Aufgabe komplexer gestaltet, sind vernetztes Denken, breite und insbesondere zusammenhängende Kenntnisse und Erfahrungen zunehmend von grosser Bedeutung. Wer als Führungskraft selbst mit hoher Fachkompetenz im Wettbewerb bestehen will, muss die Zusammenhänge erkennen, vernetzt denken und handeln sowie ein Verständnis für fachübergreifende Themen und Aufgaben entwickeln. Das sind die gesuchten Leute von morgen.

WIE SCHLIESST MAN DIE LÜCKE? Es gibt zwei zentrale Wege, die gemeinsam zum Ziel führen. Der erste ist die praktische Berufs-

erfahrung, in der ein Wissens- und Erfahrungsbaustein nach dem anderen erlangt wird. Die praktische Sachkenntnis, das Erlebte, die Misserfolge sind entscheidende Wissensbausteine. Das genügt aber nicht. Nebst Weiterbildungen in den einzelnen Fachbereichen muss bei zunehmender Verantwortung und Führungsfunktion eine gewisse «Entspezialisierung» erfolgen. Konkret heisst das, dass man sich in anderen Bereichen, die vielleicht nur indirekt mit der Immobilienwirtschaft zu tun haben, ebenso weiterbilden muss. Hier soll vermehrt ein Schwergewicht gelegt werden. Der Master in Real Estate Management der HWZ Hochschule für Wirtschaft (siehe Infobox) hat sich genau das in seinem Studiengang auf die Fahnen geschrieben. Nebst dem Ausbau von Fachwissen, wird der Verbreiterung des Wissens, dem

Vermitteln von neuen und umfassenden Themen breiten Raum eingeräumt. Vertreter der Branche beklagen sich immer wieder, dass man Fachkräfte mit umfassendem und vernetztem Wissen in der Branche viel zu wenig findet (siehe auch nebenstehendes Interview). Diesem zunehmenden Bedürfnis ist verstärkt Rechnung zu tragen. Fachkräfte, die diesen Anforderungen genügen, dürften im Markt sehr gesucht sein und entsprechend attraktive Stellen finden. ●



***CLAUDIO MÜLLER**

Der Autor ist Studienleiter MAS in Real Estate Management, HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.



E+S ASW

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Universell einsetzbar – für Immobilienverwaltungen jeder Grösse
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet
- > Entwicklung in enger Zusammenarbeit mit Immobilien-Profis
- > Sicherheit und Kontinuität vom führenden Schweizer Hersteller von Business Software



www.abacus.ch

«DAS FEUER ENTFACHEN»

STUDIENGANG MASTER IN REAL ESTATE MANAGEMENT (MAS REM)

Seit über 10 Jahren bietet die HWZ Hochschule für Wirtschaft in Zürich, diesen Studiengang an. Rund 250 Damen und Herren sind mittlerweile ausgebildet worden.

Zielsetzung des MAS REM

- 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.

Inhalt des Studiengangs

- CAS 1: Leadership and Management, u.a.
- Entwickeln und Umsetzen einer Unternehmensstrategie
 - Volkswirtschaftslehre, Corporate Finance
 - Marketing, insbesondere Real Estate Marketing
- CAS 2: Corporate Real Estate Management, u.a.
- Betrieblich genutzte Immobilien
 - Legal und Tax
 - Finanzierung von Immobilien
 - Immobilien der öffentlichen Hand
- CAS 3: Real Estate Asset Management, u.a.
- Verstehen des Immobilienmarktes
 - Anlagetheorien über alle Anlageklassen
 - Immobilie als Anlage
 - Risk Management

Dauer des Studiums

2 Jahre, aufgeteilt in: 3 Schulsemester, sog. CAS (Certificate of Advanced Studies), 1 Semester für die Master-Thesis

Zulassung zum Studiengang, Prüfung und Diplom

- Bereits absolviertes Hoch- oder Fachhochschulstudium (Universität, ETH, Fachhochschule)
- Zulassung «sur dossier»: für qualifizierte Berufleute mit guter Berufs- und Führungserfahrung
- Jedes Semester wird durch eine Prüfung und einem sog. «Assignment» abgeschlossen. Im 4. Semester erstellt man eine Masterthesis.
- Wenn alle diese Meilensteine erfolgreich abgeschlossen werden, erhält der Absolvent den Titel «Master of Advanced Studies ZFH in Real Estate Management»

Studiengebühren

29 700 CHF für das ganze Studium, hinzu kommen noch Auslagen in der Grössenordnung von rund 1000 CHF für Bücher, Research usw.

Daten 2014

Beginn des nächsten Studiengangs am 3. November 2014, Abschluss: Oktober 2016

Ansprechperson

Claudio Müller, Studiengangleiter
HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich
Lagerstrasse 5, 8021 Zürich
Tel. +41 43 322 26 35, claudio.mueller@fh-hwz.ch



Lebt, was er sagt: Cornel Widmer, Zürich Versicherungen.

● **«Passion und Leidenschaft entscheiden über den Erfolg im Beruf», sagt Cornel Widmer, Leiter Group Real Estate der Zürich Versicherungen. Theoretisches Wissen ist die Grundlage, die es in der Praxis interdisziplinär zu vernetzen und erschliessen gilt.**

— Was ist für Sie in der Praxis die Grundvoraussetzung Ihrer Mitarbeitenden?

Das «feu sacré». Mit Menschen, die engagiert sind und ihre Aufgabe mit Passion erfüllen, arbeitet man gerne zusammen, und sie leisten mehr.

— Also liegt Ihr Fokus nicht auf dem Fachwissen?

Es braucht beides. Aber bei der Leidenschaft für die Sache trennt sich im Arbeitsleben die Spreu vom Weizen. Immobilien sind mit zahlreichen emotionalen Faktoren verbunden.

— Finden Sie genügend Leute mit Herzblut?

Man findet sie. Oder man muss das Feuer entfachen. Das ist eine Führungsaufgabe.

— Welches Fachwissen ist Ihnen wichtig?

Schauen wir, wie sich die Immobilienbranche entwickelt hat. Eine durchgängige Ausbildung in der Immobilienwirtschaft gibt es noch nicht

» **Nur wenn alles zusammenkommt, kann man gute Resultate liefern.»**

sehr lange, geschweige denn eine tertiäre Bildungsstufe. Obwohl die Branche einen erheblichen Teil der wirtschaftlichen Leistung des Landes auf sich vereint, war sie in der Bildung lange Zeit unterrepräsentiert. Das hat sich inzwischen geändert. Die zunehmende Professionalisierung ist jetzt spürbar. Der Immobiliensektor hat am Arbeitsmarkt an Attraktivität gewonnen und zieht Talente an. Den traditionellen Werdegang des Quereinstiegs von einem technischen, ökonomischen oder juristischen Fachgebiet her gibt es aber nach wie vor.

— Der Quereinstieg ist aber kein Nachteil...

Im Gegenteil. Im Immobiliengeschäft kommt vieles zusammen. Egal woher man kommt: Die Herausforderung ist es, seine Kompetenz zu erweitern und zu vernetzen. Es braucht ein gewisses Mass an Generalistentum – eigentlich ein gegenläufiger Trend zur Wirtschaft.

— Aber ohne Spezialisierung kommt auch die Immobilienwirtschaft nicht aus.

Die Welt wird komplexer. Die Immobilienwirtschaft ist dabei keine Ausnahme. Je grösser die Komplexität, desto eher ist eine Spezialisierung erforderlich. Aber Immobilienfachleute sind mit interdisziplinären Fragen konfrontiert: Ein Bewirtschafter muss die Märkte verstehen, das Mietrecht kennen, von technischen Aspekten mehr als nur eine Ahnung haben.

» **Wir müssen unsere Leute neugierig machen.»**

— Wo sehen Sie in der Ausbildung weisse Felder?

Jeder Berufsstand hat weisse Felder. Aber insgesamt sind wir in unserer Branche auf einem guten Weg. Es kann in der Bildung nicht genug betont werden, wie wichtig das Verständnis für das Gesamte ist.

— Was ist Ihr Wunsch an die Berufseinsteiger?

Teilweise ist der Horizont nicht weit genug. Man will schnell Resultate se-

hen und seine Bildungsinvestition rasch monetarisieren. Es braucht die Bereitschaft, sein theoretisches Wissen durch Praxiserfahrung zu ergänzen. «Learning on the job» macht nach meiner Ansicht etwa 80% des einsetzbaren Wissens aus.

— Unterstützen Sie die Weiterbildung als Arbeitgeber?

Die Mitarbeiter und ihre Entwicklung sind der Schlüssel für den Erfolg. Die Arbeitnehmer haben ein Anrecht auf Entwicklung. Sie muss für ein Unternehmen und die Vorgesetzten oben auf der Agenda stehen. Es wäre eine Verschwen-

kung von Ressourcen, wenn wir das Potenzial nicht nutzen würden. Aufgaben übertragen, begleiten, lernen lassen, Fehler machen lassen – vieles hängt von einer konstruktiven Arbeitsstimmung ab. Dann ergänzen sich Aus- und Weiterbildungen einerseits und «Learning on the job» andererseits. ●

Das Interview führte Ivo Cathomen, Redaktor Immobilien