

## Urban und Real Estate Management

Die Immobilienbranche ist einem starken Wandel unterzogen und schafft neue Berufsbilder. Die Universität Zürich wird der Nachfrage nach qualifizierten, multidisziplinär ausgebildeten Führungskräften mit einem Weiterbildungs-Master in Real Estate und Kompaktkursen gerecht. *Von Alice Hollenstein*

Die gebaute Umwelt repräsentiert immense kulturelle und wirtschaftliche Werte und deren Steuerung ist ein hochaktuelles Thema. So entstehen neue, in der Praxis gewachsene Berufsbilder und der Bedarf an Führungskräften mit fundierten Kenntnissen des Raum- und Immobilienmanagements ist entsprechend hoch.

### Gleiche Bezeichnung, andere Ansätze

Zurzeit bieten in der Deutschschweiz vier Hochschulen die Möglichkeit, einen berufsbegleitenden Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate zu absolvieren: die Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ), die beiden Hochschulen für angewandte Wissenschaften Luzern und St. Gallen sowie die Universität Zürich. Obwohl die Abschlusstitel identisch sind, unterscheiden sich die Studiengänge teilweise deutlich. Die HWZ positioniert sich praxisorientiert mit viel Teamarbeit, in Luzern stehen finanzielle Aspekte im Vordergrund und St. Gallen setzt die individuelle Immobilie und ihre langfristige Nutzung ins Zentrum. An der Universität Zürich liegt der Fokus auf der Kombination fachspezifischen, akademischen Grundlagenwissens mit angewandtem, immobilienbezogenem Managementwissen. So werden die vier Disziplinen Ökonomie, Recht, Architektur und Finance zuerst als wissenschaftliche Grundlagen vermittelt, bevor die Studierenden operative und strategische Fertigkeiten erlangen. Der Fokus reicht von einzelnen Bauten bis hin zu grösseren, urbanen Funktionsräumen. Mit dem

Veranstaltungsblock «Urban Management» wird die Optik hin zu Fragen der Raumentwicklung, Urbanistik und Politik erweitert. Dieses Ausbildungskonzept erhöht die Halbwertszeit des erworbenen Wissens deutlich. Die Teilnehmenden werden befähigt, ihr Grundwissen frei und entsprechend der sich wandelnden Marktanforderungen anzuwenden.

### Gute Marktperspektiven

Eine immobilienwirtschaftliche Weiterbildung eröffnet interessante Perspektiven für Fachleute aus den Bereichen Architektur, Betriebswirtschaft, Recht, Ingenieur- und Sozialwissenschaften. Der Bedarf an Immobilienspezialisten ist sowohl im privatwirtschaftlichen als auch im öffentlichen Sektor gross, die Marktabsorption der Absolvierenden gut. Gemäss Studie des Center for Urban and Real Estate Management CUREM der Universität Zürich nimmt die Arbeitszufriedenheit und der Lohn infolge der Weiterbildung deutlich zu.

### Angebote für Laien und Experten

Nebst dem MAS in Real Estate organisiert die Universität Zürich kurze, kompakte Kurse zu den Themen «Immobilienbewertung», «Immobilien Investment Management» und «Urban Management». Die Kurse richten sich je nach Inhalt an Immobilienlaien oder -experten. Weitere Informationen: [www.bf.uzh.ch/curem](http://www.bf.uzh.ch/curem)

*Alice Hollenstein arbeitet am Center for Urban and Real Estate Management CUREM des Instituts für Banking und Finance an der Universität Zürich.*



**Michel Maulaz, Convidis AG**

Michel Maulaz ist seit 1. April Managing Partner bei der Convidis AG, einem Beratungsunternehmen mit den Schwerpunkten Management Search, Assessments und Management Development. Die letzten fünf Jahre arbeitete er als Berater und Mitglied des Management Teams Schweiz bei Mercuri Urval. Zuvor war er sechs Jahre im öffentlichen Verkehr bei der BLS AG als Verkaufs- und Vertriebsleiter tätig und vorher während zehn Jahren bei Kuoni in verschiedenen Funktionen im In- und Ausland. Michel Maulaz ist eidgenössisch diplomierter Marketingleiter, er hat die Tourismusfachschule abgeschlossen und sich in der Business School INSEAD (Institut Européen d'Administration des Affaires) in Fontainebleau (F) weitergebildet.



**Franz Blankl, schilling partners ag**

Franz Blankl ist seit März als Director bei schilling partners ag im Fokusgebiet Insurance tätig. Er blickt auf eine über 30-jährige Erfahrung bei Assekuranz-Unternehmen zurück, unter anderem als regionaler Verkaufsleiter und als Unternehmer-Generalagent. Er nahm Führungsaufgaben in verschiedenen Versicherungsbereichen wahr und engagierte sich mehrere Jahre im Vertriebs-Personalmanagement. Seine Fähigkeit, Bedürfnisse zu erkennen, auf sein Gegenüber einzugehen und Potenziale in den Menschen zu erfassen, gehören zu seinen Stärken, die er im Executive Search als Sparringpartner für seine Kunden und Kandidaten nutzt. Franz Blankl hat sich zum eidgenössisch diplomierten Versicherungsfachmann weitergebildet.

*Haben Sie kürzlich im HR-Bereich die Stelle gewechselt oder Sie kennen jemanden? Melden Sie es: [marianne.rupp@hrtoday.ch](mailto:marianne.rupp@hrtoday.ch)  
Von Marianne Rupp. In Zusammenarbeit mit*

**HR Today**  
Das Schweizer Human Resource Management-Journal