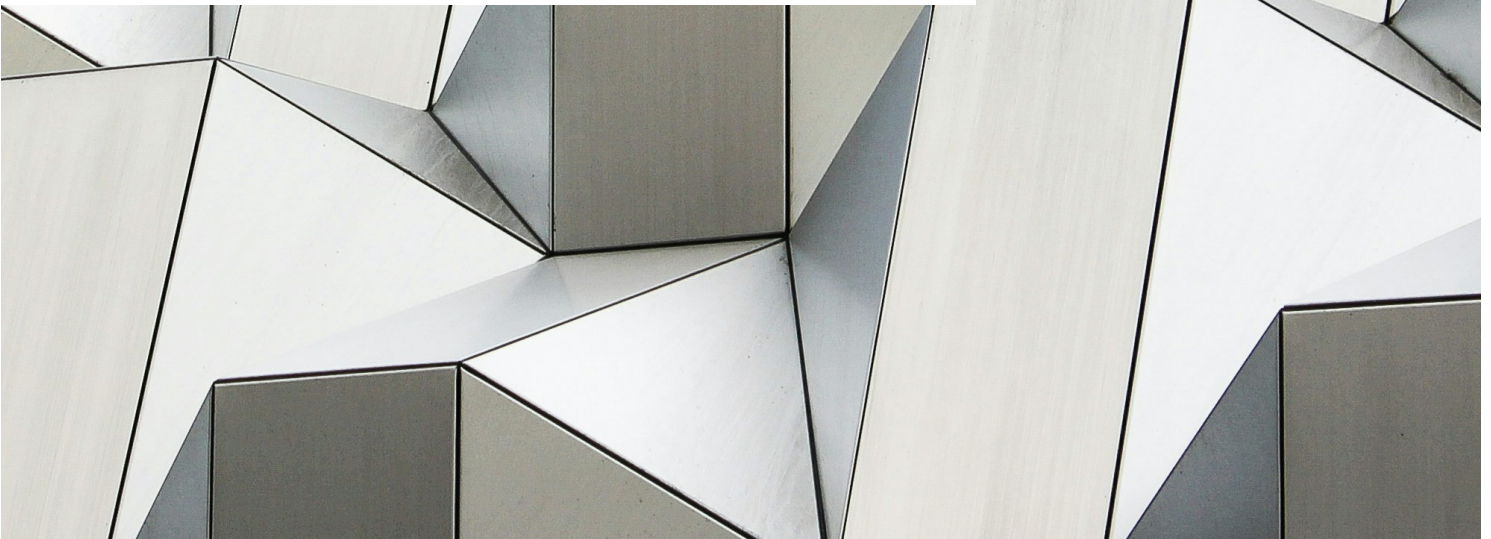




Kompaktkurs Immobilien Portfolio- und Assetmanagement 2026

CUREM – Center for Urban & Real Estate Management



Inhaltsverzeichnis

Programmübersicht	3
Allgemeine Informationen	5
Stundenplan	6
Testimonials	7
Inhalte im Detail	8
Weiterbildungsprogramme	12

Programmübersicht

Thema

Im Gegensatz zu reinen Finanzanlagen kann und muss der Eigentümer von Immobilien-Direktanlagen unternehmerische Entscheidungen treffen und ist damit für die Performance seiner Anlage in erheblichem Masse mitverantwortlich.

Der Weiterbildungskurs vermittelt die wichtigsten Instrumente zur performanceorientierten Steuerung von Immobilienportfolios. Neben den organisatorischen und rechtlichen Aspekten werden die Grundlagen zur Entwicklung und Umsetzung von Immobilien-Businessplänen sowie des Transaktionsmanagements und der Projektentwicklung vermittelt.

Inhalt

Immobilien-Portfoliomanagement

- Portfoliotheorie und Immobilienmanagement
- Portfolio Construction
- Corporate Real Estate Management
- Aktuelle Beispiele der Mietrechtspraxis
- Einführung in die Immobilien- und Raumökonomie

Immobilien-Bestandsmanagement

- Immobilienmarktdaten in der Praxis
- Expertentalk, Erfahrungsaustausch
- ESG-Kriterien im Portfoliomanagement
- Immobilienbewirtschaftung in der Praxis
- Immobilienmarketing
- Gute Immobilienanlagen?
- Businesspläne für Liegenschaften

Immobilien-Transaktionsmanagement und Projektentwicklung

- Grundlagen und Besonderheiten der Portfoliobewertung
- Due Diligence
- Steuern bei Immobilientransaktionen
- Bauökonomie
- Immobilienkaufrecht
- Auswahl und Führung von Maklern
- Theorie und Praxis der Projektentwicklung

Kursziel

Die Teilnehmenden sind nach dem Kurs in der Lage, die Einflussfaktoren der Performance von Immobilien-Direktanlagen zu verstehen und Businesspläne für Liegenschaften kritisch zu hinterfragen. Zudem kennen sie die wesentlichen Elemente und Werttreiber von Immobilientransaktionen und Projektentwicklungen.

Zielpublikum

Berufsleute aus dem Bereich Immobilien Portfolio- und Assetmanagement, private und institutionelle Investoren und deren Beraterinnen und Berater.

In der Regel haben die Teilnehmenden einen architektonischen/ingenieurwissenschaftlichen Hintergrund und möchten ihre immobilienökonomischen Kompetenzen erweitern oder sie verfügen bereits über einen wirtschaftlichen Background und möchten diesen immobilienpezifisch vertiefen.

Für CUREM lehren sowohl Akademikerinnen und Akademiker renommierter europäischer Universitäten als auch ausgewiesene Führungspersönlichkeiten aus der Praxis. Durch fortlaufende Evaluationen streben wir danach, für Sie stets die besten Expertinnen und Experten zu engagieren.

Methodik/Didaktik

Die meisten Inhalte werden frontal unterrichtet, wobei fachliche Dialoge zwischen den Teilnehmenden und Dozierenden einen hohen Stellenwert geniessen. Anhand kurzer Fallbeispiele besteht immer wieder die Möglichkeit, das Gelehrte konkret anzuwenden.

Akkreditierungen

Die Akkreditierungen sowohl beim amerikanischen Label AACSB als auch beim europäischen Label EQUIS bestätigen, dass die Weiterbildungsprogramme am Center for Urban and Real Estate Management den höchsten internationalen Anforderungen der besten Business Schools entsprechen.



Sämtliche CUREM-Weiterbildungen erfüllen die höchsten internationalen Anforderungen der besten Business Schools. Einzelne unserer Weiterbildungen sind zudem an SAQ (Swiss Association for Quality) als Rezertifizierungsmassnahme RZM anerkannt.

Allgemeine Informationen

Kursdaten

Freitag/Samstag, 05./06., Donnerstag/Freitag, 11./12. und Freitag/Samstag, 19./20. Juni 2026
Donnerstag/Freitag von 08.45 bis 16.45 Uhr, Samstag von 08.45 bis 14.45 Uhr

Anmeldung

Bis 05. Mai 2026

Online-Anmeldung unter www.curem.uzh.ch/investmentmgmt

Abschluss

Teilnahmebestätigung

Kosten

CHF 4800

Kursort

Bildungszentrum Sihlpost

Sihlpostgasse 2

8004 Zürich

Anreise: [Bildungszentrum Sihlpost](#)

Sprache

Deutsch

Trägerschaft

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Universität Zürich

Kursleitung

Jessica Brackmann, Universität Zürich - CUREM

Organisation und Auskunft

Barbara Kunz

Universität Zürich

Executive Education

CUREM – Center for Urban & Real Estate Management

Stampfenbachstrasse 73/75, 8006 Zürich

Tel. +41 44 634 55 48

barbara.kunz@execed.uzh.ch

www.curem.uzh.ch/kompaktkurse

Stundenplan

	Freitag 05.06.2026	Samstag 06.06.2026	Donnerstag 11.06.2026	Freitag 12.06.2026	Freitag 19.06.2026	Samstag 20.06.2026
08.45 – 10.15	Einführung Portfoliotheorie und Immobilienmanagement	ESG-Kriterien im Portfolio-management	Grundlagen und Besonderheiten der Portfolio-bewertung	Gute Immobilienanlagen?	Expertentalk, Erfahrungsaustausch	Auswahl und Führung von Maklern
Pause						
10.45 – 12.15	Portfoliotheorie und Immobilienmanagement	Einführung in die Immobilien- und Raumökonomie	Corporate Real Estate Management	Gute Immobilienanlagen? Businesspläne für Liegenschaften	Due Diligence	Theorie und Praxis der Projektentwicklung
Mittagspause	Stehlunch					
13.15 – 14.45	Portfolio Construction	Immobilienbewirtschaftung in der Praxis	Aktuelle Beispiele der Mietrechtspraxis	Businesspläne für Liegenschaften	Steuern bei Immobilientransaktionen	Theorie und Praxis der Projektentwicklung
Pause						
15.15 – 16.45	Immobilienmarktdaten in der Praxis		Immobilienmarketing		Immobilienkaufrecht	

- Immobilien-Portfoliomanagement
- Immobilien-Bestandsmanagement
- Immobilien-Transaktionsmanagement und Projektentwicklung

Testimonials



„Erfolgreiche Planung ist ein vielschichtiger Prozess, der eine enge Abstimmung verschiedenster Akteure und Interessen voraussetzt. Die ökonomische Betrachtung einer Immobilie bildet dabei einen wesentlichen Faktor und erfordert ein entsprechendes Knowhow, das ich im Kurs vertiefen konnte.“

Katrin Gügler
Direktorin Amt für Städtebau, Stadt Zürich

„Grosse Themenvielfalt und guter Mix aus Praxis und Theorie mit spannenden Referaten – für mich eine lohnenswerte Investition, um sich auf den neusten Stand in Sachen Portfolio- und Assetmanagement zu bringen.“

Kilian Brühlmann
Leiter Portfolio Management Immobilien,
Migros-Pensionskasse



„Als Führungsfunktion an der Schnittstelle zwischen Akquisition, Immobilienentwicklung, Sale und Asset-Management ist ein ganzheitlicher Blick entscheidend. Der Kurs hat mir geholfen, zentrale Werttreiber von Immobilien fundierter zu verstehen, einzuordnen und strategische Fragestellungen noch differenzierter zu beurteilen.“

Marc Lyon
Head RED CH
Implenia Schweiz AG

Inhalte im Detail

Teil 1: Immobilien-Portfoliomanagement

Einführung

Dauer 1×45 Min.



[Jessica Brackmann](#)
Universität Zürich – CUREM

- Kursübersicht
- Organisatorisches
- Vorstellung der Teilnehmenden

Portfoliotheorie und Immobilienmanagement

Dauer 3×45 Min.



[Jessica Brackmann](#)
Universität Zürich – CUREM

- Was unterscheidet Immobilienanlagen von anderen Kapitalanlagen?
- Assetmanagement und Assetallokation
- Moderne Portfoliotheorie und nicht kotierte Kapitalanlagen
- Diversifikation im Immobilien-Portfolio
- Begriffe und Strukturen im Schweizer Immobilien Portfolio- und Assetmanagement
- Übersicht über die Schweizer indirekten Immobilienanlagen

Portfolio Construction

Dauer 1×90 Min.



[Urs Fäs](#)
UBS Fund Management
(Switzerland) AG

- Warum sind Immobilien anders? Unterschiede der Portfolio Construction zwischen traditionellen Asset-Klassen und Immobilien
- Top Down vs. Bottom Up? Durch Kombination der Perspektiven zum Zielfortfolio
- Systematisch vs. opportunistisch? Wie Immobilienportfolios tatsächlich entstehen
- Woher nehme ich die Daten? Knappe Datenbasis ergänzt durch Expertise
- Was ist nachhaltig? Aspekte der Sustainability im Immobilienmanagement

Corporate Real Estate Management

Dauer 1×90 Min.



[Dr. Lisa Wolf](#)
F. Hoffmann-La Roche Ltd.

- Corporate Real Estate Management in Theorie und Praxis
- Konkrete Herausforderungen und Handlungsfelder
- Lösungsansätze und Denkangebote in den Bereichen Portfoliomanagement, Provider-Steuerung, IT und Verrechnungsmodellen

Aktuelle Beispiele der Mietrechtspraxis

Dauer 1×90 Min.



[Stephanie Merkli](#)
Rohrer Müller Partner AG

- Missbrauchsschutz bei Kündigungen, insbesondere im Hinblick auf Umbauten/Sanierungen und Ersatzneubauten
- Mietzinserhöhung infolge von Mehrleistungen
- Mietzinsherabsetzung bei Mängeln der Mietsache infolge von übermässigen Immissionen
- Risiken des Vermieters bei der Anfangsmietzinsanfechtung

Einführung in die Raumökonomie

Dauer 1×90 Min.



[Prof. Dr. Kurt Schmidheiny](#)
Universität Basel

- Kapitalisierung von Standortfaktoren in Haus- und Bodenpreisen
- Transportinfrastruktur, Bodenpreise und Raumentwicklung
- Raumnutzung und Preissignale
- Die Wirkung der Raumplanung auf Haus- und Bodenpreise

Teil 2: Immobilien-Bestandsmanagement

Immobilienmarktdaten in der Praxis

Dauer 1×90 Min.



[Alex Schärer](#)
Profond

- Nutzen von Immobiliendaten im Portfoliomanagement
- Angebot an Datenquellen für Immobilien-Analysen: Überblick mit Live Cases
- Fallbeispiele aus der Praxis, u.a. Überprüfung eines Akquisitionsobjekts
- Risiken und Gefahrenpotenziale von Immobiliendaten
- Immobiliendaten in der Zukunft: Digitalisierung & Big Data

Expertentalk, Erfahrungsaustausch

Dauer 1×90 Min.



[Rolf Frey](#)
Maerki Baumann



[Martin Strub](#)
UBS



[Marie Seiler](#)
Pensimo

ESG-Kriterien im Portfoliomanagement

Dauer 1×90 Min.

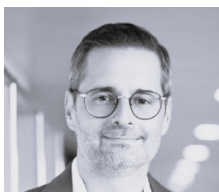


[Dalibor Maksimovic](#)
UBS

- Überblick Schweizer Immobilienmarkt
- Nachhaltigkeit im Wandel, Treiber und Trends (Gesetzliche und regulatorische Anforderungen)
- Wie bewertet man den „grünen“ Wert von Immobilien (ESG-Daten, Ratings und Benchmarks)?
- ESG-Integration in den Anlageprozess als Schlüssel zur Zukunftsfähigkeit
- Was erwarten Investoren von Asset Managern?
- Entwicklungen und Ausblick

Immobilienbewirtschaftung in der Praxis

Dauer 1×90 Min.



[Philipp Schoch](#)
Wincasa AG

- Was sind die wichtigsten Trends und Herausforderungen der Property Management Branche?
- Welche Strategien können kaufmännische Gebäudemanager in diesem Umfeld verfolgen?
- Welche Rolle spielt die Technologie und wie integriert man neue Technologien im Oekosystem?
- Braucht es ein neues «Target Operating Model»?
- Was ist das heutige und zukünftige Berufsbild der Bewirtschaftungsbranche?
- Welche Berufsprofile braucht es in der Zukunft?

Immobilienmarketing

Dauer 1×90 Min.



[Jelena Radovic MRICS](#)
Implenia Schweiz AG

- Marketing als Denkhaltung: eine kurze Einführung
- Marketing in der Immobilienentwicklung
- Methoden zur Zielgruppenbestimmung
- Nachfrageermittlung zur Angebotsgestaltung
- Marktdateninterpretation

Gute Immobilienanlagen?

Dauer 3×45 Min.



[Andreas Loepfe](#)
inREIM AG

- Zusammenhang zwischen Immobilieneigenschaften und Rendite:
- Gute Liegenschaften – gute Rendite?
 - Gute Lage – gutes Mietwachstum – gute Anlage?
 - Niedriges Risiko, hohe Liquidität – gute Anlage?
 - Guter Preis – gute Anlage?
 - Dynamik der Nachhaltigkeit
 - Strategie: Was denken die anderen, dass die anderen denken?

Businesspläne für Liegenschaften

Dauer 3×45 Min.



[Andreas Loepfe](#)
inREIM AG

- Die Immobilie als Unternehmen
- Gutes Management – gute Performance?
- Best Owner Principle
- Strategisches Immobilienmarketing statt Instandsetzungszyklen
- Normstrategien?
- Qualitative und quantitative Strategieelemente im Einklang
- Interaktive Erstellung eines Objektbusinessplans

Teil 3: Immobilien-Transaktionsmanagement und Projektentwicklung

Grundlagen und Besonderheiten der Portfoliobewertung

Dauer 1×90 Min.



[Daniel Macht](#)
JLL Switzerland

- Bewertungszwecke und ihre Eigenarten
- Bewertungsrelevante Grundlagen der Rechnungslegung (IFRS und Swiss GAAP FER)
- Herausforderungen bei der Bewertung von Immobilienportfolios
- Zusammenspiel von Portfoliostrategie, Rechnungslegungsvorschrift und Unabhängigkeit des Schätzungsexperten
- Instrumente der Qualitätssicherung und Konsistenz
- Wandelnde Anforderungen an den Schätzungsexperten
- Immobilienbewertungen als Basis für die Bewertung von Immobilien-Anlagegefässen (Grundlagen der NAV-Bewertung)

Due Diligence

Dauer 1×90 Min.



[Eric Delé](#)
KPMG AG

- Definition und Zweck der Due Diligence (DD)
- Einbettung der DD in den Transaktionsprozess
- Fokusthemen/ Bausteine der DD

Inhalte im Detail

Steuern bei Immobilientransaktionen

Dauer 1×90 Min.



[Maxim Dolder](#)
TAX Partner AG

- Steuerliche Due Diligence
- Steuern im Asset Deal Szenario
- Steuern im Share Deal Szenario
- Steuerklauseln in Kaufverträgen
- Umstrukturierungen

Immobilienkaufrecht

Dauer 1×90 Min.



[Dr. Sibylle Schnyder](#)
CMS von Erlach Partners AG

- Grundzüge des Kaufrechts
- Grundbegriffe des Immobilienkaufrechts / Grundstückkaufvertrag
- Aufhebung/Beschränkung der Gewährspflicht (sog. Freizeichnungsklausel)
- Welche Verträge gehen auf den Käufer über?
- Checkliste / Abwicklung
- Fälle und Vertrag aus der Praxis

Auswahl und Führung von Maklern

Dauer 1×90 Min.



[Patrick von Planta MRICS](#)
Helvetia Versicherungen

- Transaktionsformen und Devestitionsprozesse
- Maklerwahl, Honorarstruktur und Mandatsbeauftragung
- Koordination der unterschiedlichen Interessensvertreter
- Lex Koller und Vorkaufsrechte
- Erfolgsfaktoren im Immobilienhandel

Theorie und Praxis der Projektentwicklung

Dauer 2×90 Min.



[Andreas Campi MRICS](#)
Halter Entwicklungen

- Inhalt und Zweck der Projektentwicklung
- Theoretische Betrachtung und Wertschöpfungsprozess
- Die Projektentwicklerrechnung
- Relevante Kennzahlen (inkl. Benchmarks) in der Projektentwicklung
- Aktuelle Trends in der Projektentwicklung
- Beispiele aus der Praxis

CUREM Weiterbildungsprogramme

Master of Advanced Studies

Lehrgang	Inhalt	Kursdaten	Anmeldeschluss
MAS in Real Estate	Umfassende immobilienwirtschaftliche Weiterbildung	März 2027 – September 2028	15. Januar 2027

Certificate of Advanced Studies

Lehrgang	Inhalt	Kursdaten	Anmeldeschluss
CAS in Urban Management	Innovative Lösungsansätze zur Entwicklung von Arealen, Gebieten und Städten	Mai 2026 – Oktober 2026	28. Februar 2026

Kompaktkurse

Lehrgang	Inhalt	Kursdaten	Anmeldeschluss
Urban Psychology – angewandte Stadt- und Architekturpsychologie	Psychologisches Wissen, um Gebäude und Städte menschenfreundlich zu entwickeln	27./28. Februar und 5./6. März 2026	27. Januar 2026
Immobilien Investments	Indirekte und direkte Immobilienanlagen und Performancetreiber	19./20. und 27./28. März 2026	19. Februar 2026
Grundlagen der Immobilienbewertung	Methoden der Immobilienbewertung und Interpretation von Bewertungsgutachten	10./11. und 16./17. April 2026	10. März 2026
Immobilien Portfolio- und Assetmanagement	Performanceorientiertes Management von Immobilien-Direktanlagen	05./06., 11./12. und 19./20. Juni 2026	05. Mai 2026
Practical AI for Real Estate	Intelligente Lösungen und Analysetools für den Immobilienmarkt	29. Juni / 03. Juli 2026 oder 19./23. Oktober 2026	29. Mai 2026 oder 19. September 2026
Placemaking	Mehrwert schaffen durch ortsbezogene Gebiets- und Projektentwicklung	20. August 2026 (Online Kick-Off) und 02./03. Oktober 2026	20. Juli 2026
Sustainable Real Estate	Lösungsansätze für ein sinnvollerer und nachhaltigerer Immobilienmanagement	18./19. und 24./25. September 2026	17. August 2026
Digital Real Estate	Neue Technologien und ihre Auswirkungen auf die Immobilienwertschöpfungskette	13./14. und 19./20. November 2026	13. Oktober 2026

Massgeschneiderte Programme

CUREM bietet neben den regulären Kursen massgeschneiderte immobilienökonomische Programme für Unternehmen und öffentliche Organisationen an. Diese werden spezifisch für und mit den Institutionen entwickelt. Im Gegensatz zu öffentlichen Programmen, bieten sie die Möglichkeit auf unternehmensspezifische und auch vertrauliche Problemstellungen einzugehen.

Als eine der führenden Wirtschaftshochschulen Europas und Anbieterin von Real Estate Weiterbildungen verfügt die Universität Zürich über ein grosses, internationales Netzwerk renommierter Dozentinnen und Dozenten aus Wissenschaft und Praxis. Gerne beraten wir Sie hinsichtlich der verschiedenen Möglichkeiten.

Kontakt

curem@execed.uzh.ch