

# Immobilienkarriere nach Mass







# Inhaltsverzeichnis

## Karrierechancen kompakt

- 4–5 Branche mit Zukunft
- 6–7 Den Markt im Blick
- 8–9 Die Vorteile der SVIT Swiss School
- 29 Informationen und Anmeldung

## Verbandszertifikat/CAS

- 10–13 Assistenzkurse und Sachbearbeiterkurs SVIT
- 14–15 CAS Immobilienbuchhaltung HWZ

## Berufsprüfung

- 16–17 Lehrgang Immobilienbewirtschaftung mit eidg. Fachausweis
- 18–19 Lehrgang Immobilienvermarktung mit eidg. Fachausweis
- 20–21 Lehrgang Immobilienbewertung mit eidg. Fachausweis
- 22–23 Lehrgang Immobilienentwicklung mit eidg. Fachausweis

## Höhere Fachprüfung

- 24–25 Lehrgang Immobilientreuhand mit Höherer Fachprüfung / Diplom

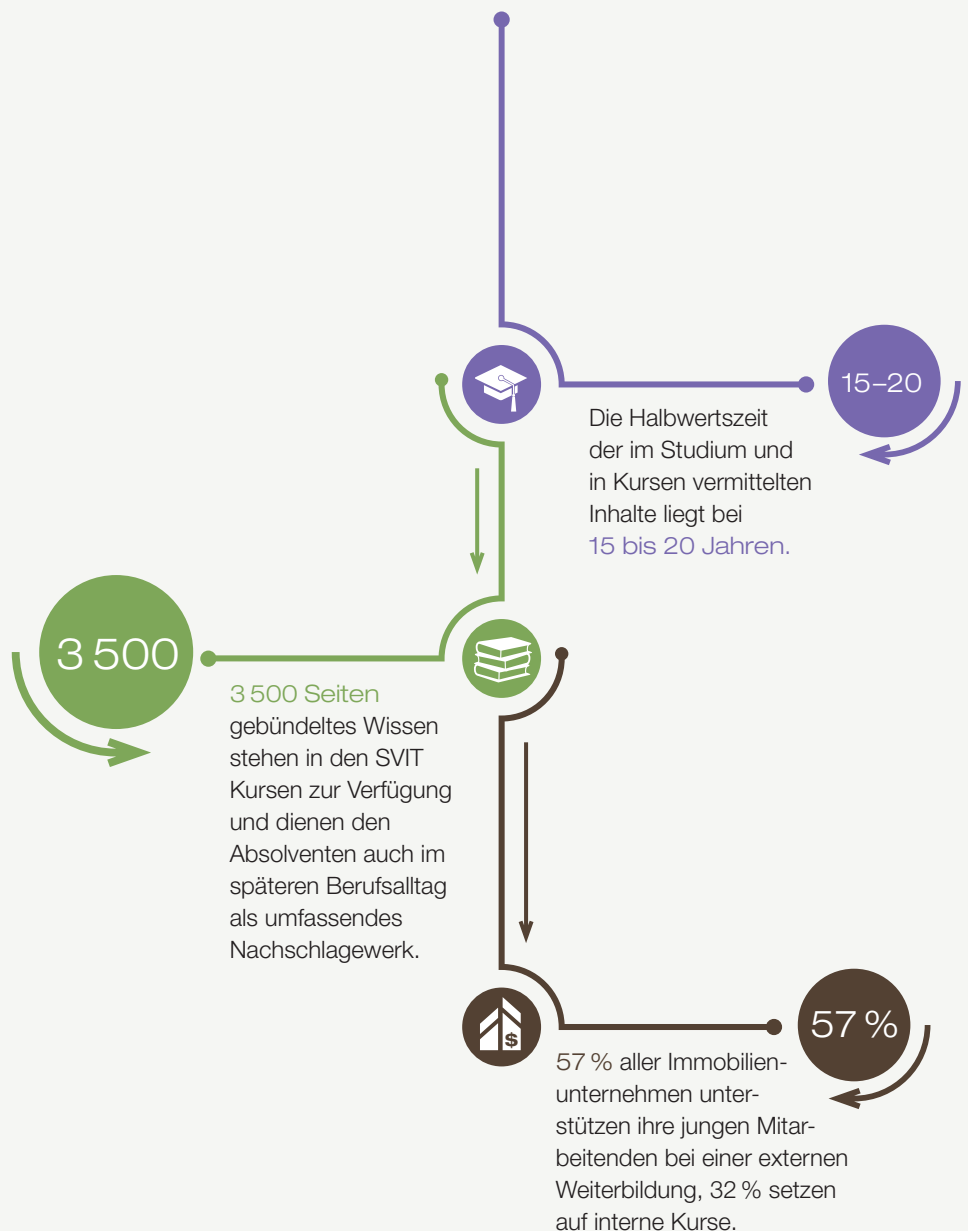
## Hochschulabschluss

- 26–27 Bachelor of Arts Immobilienwirtschaft/Real Estate
- 28–30 Master of Advanced Studies in Real Estate Management

# BRANCHE MIT ZUKUNFT

Mehr Infos  
unter  
[svit-school.ch](http://svit-school.ch)

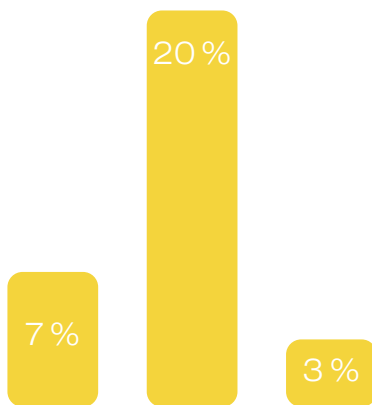
ELF FAKTEN ZEIGEN,  
WESHALB SICH EINE  
AUS- ODER EINE WEITER-  
BILDUNG IN DER IMMOBI-  
LIENBRANCHE AUSZAHLT.





117 600

In der Schweizer Immobilienwirtschaft zu arbeiten lohnt sich. Das Durchschnittsgehalt der Branche beträgt hierzulande CHF 117 600 jährlich oder CHF 60 pro Stunde. Das ist ungefähr 1,6-mal mehr als das Mediangehalt des Landes.



Zukünftig wird anders gearbeitet: In Dänemark, Finnland und den Niederlanden arbeiten bereits 7 % zu Hause, in Luxemburg mehr als 20 %. In der Schweiz ist das Home-Office mit 2,7 % noch wenig verbreitet.



Die Immobilienbranche reagiert mit zukunftsweisenden Berufsbildern auf die sich ändernden Marktbedingungen: Neu in der Ausbildung ist ein Studiengang zu Digital Real Estate.

Mieteinnahmen und Eigenmieten:  
CHF 46 Mrd.  
Bruttowertschöpfung

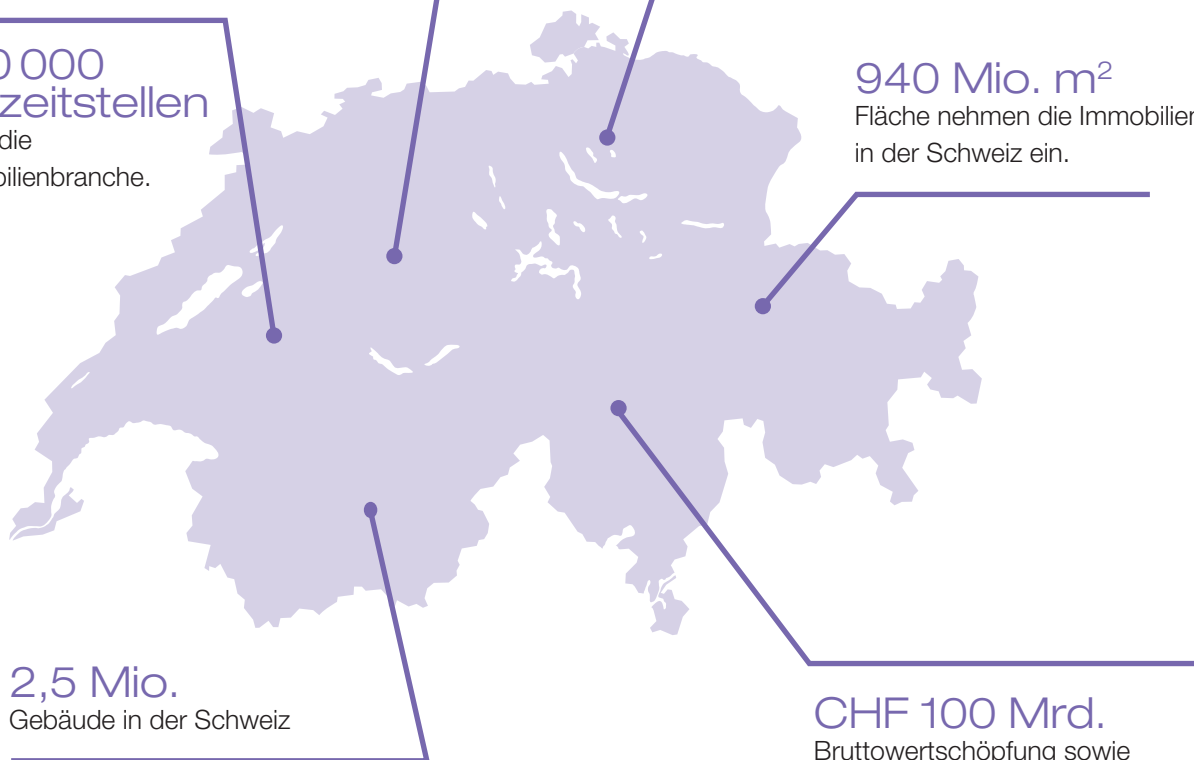
Immobilienwirtschaft:  
11 % der Wirtschaftsleistung BIP

600 000  
Vollzeitstellen  
bietet die  
Immobilienbranche.

940 Mio. m<sup>2</sup>  
Fläche nehmen die Immobilien  
in der Schweiz ein.

2,5 Mio.  
Gebäude in der Schweiz

CHF 100 Mrd.  
Bruttowertschöpfung sowie  
CHF 12,4 Mrd. Steuereinkommen generiert die gesamte Immobilienwirtschaft pro Jahr.



«Die Immobilienwirtschaft bietet vielseitige, oft auch kreative Tätigkeiten mit interessanten Aufstiegschancen und einem überdurchschnittlichen Einkommen.»

# Erstklassig, solide und wertsteigernd

Mit der Digitalisierung und einem immer internationaleren Umfeld wandelt sich auch der Schweizer Immobilienmarkt. Der Experte Prof. Dr. Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Institute (SwissREI), spricht im Interview über neue Geschäftsfelder und erklärt, weshalb es sich auch zukünftig lohnt, in die Branche einzusteigen und sich weiterzubilden.

### Herr Ilg, welche drei Wörter charakterisieren den Schweizer Immobilienmarkt?

Erstklassig, solide und wertsteigernd. Hierzulande generieren rund 600 000 Vollzeitstellen in der Immobilienbranche eine Wertschöpfung von über 100 Milliarden Franken. Typisch ist zudem die lokale Verankerung.

### Wie äussert sich das?

Lokal, aber auch national ist es wichtig, sich ein gut funktionierendes Netzwerk aufzubauen. Um an gute Grundstücke und Projekte heranzukommen, muss man wissen, wer mit wem woran arbeitet. Wer erfolgreich sein will, muss stets unterwegs sein und sich sozial austauschen. Hierbei hilft schon früh die Aus- und Weiterbildung, in der sich persönliche Kontakte aufbauen und vertiefen lassen.

### Wo steht die Schweiz im internationalen Vergleich?

Die Schweiz ist ein kleines Land mit einer begrenzten Fläche an bebaubarem Boden. So bewegt sich unser Immobilienmarkt verglichen mit anderen Ländern weltweit im Premiumsegment, was sich auch bei den Preisen zeigt. Gegenüber internationalen Investoren ist der Schweizer Wohnungsmarkt durch die Lex Koller stark geschützt, im Büromarkt ist das noch nicht der Fall – auch wenn es leider solche, meines Erachtens unnötige, Absichten gibt.

### Gibt es auch sinnvolle Regulierungen?

Die Massnahmen, die den überhitzten Eigenheimmarkt abkühlten, waren aus meiner Sicht richtig dosiert und rechtzeitig vollzogen. Auch wichtig finde ich eine Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen. 25 Prozent des CO<sub>2</sub>-Ausstosses stammen hierzulande aus dem Gebäudepark. Der Energiekonsum einer Liegenschaft, die 70 Jahre betrieben wird, lässt sich mit 1 bis 2 Prozent höheren Baukosten für die Aussenisolation um 80 Prozent reduzieren. Das macht Sinn und sollte international eingeführt werden.

### Wie wirkt sich die Digitalisierung auf den lokalen Markt aus?

Ich glaube nicht, dass sich die Berufsbilder durch digitale Modelle komplett ändern. Vielmehr ist es für Bewirtschafter und Vermarkter notwendig, neue Tools zu erlernen: Projektentwickler und Architekten erstellen mehr und mehr digitale Modelle, in denen die Sanitär- und Elektrik-Detailpläne integriert sind. Erste Praxisbeispiele zeigen, dass damit die Anzahl Planänderungen durch Fehlplanungen bei Grossprojekten um rund 80 Prozent reduziert werden können. Zunehmend lassen sich auch über die Webseite der Makler virtuell Musterwohnungen besichtigen und einrichten, inklusive Offerte für Möbel und Online-Bestellung. Bei Bewirtschaftern wird der Kontakt mit Eigentümern häufiger über digitale Plattformen stattfinden, bei Bewerbungen für Mietwohnungen und Schadenmeldungen ebenso. Wer zukünftig



in der Branche arbeiten will, braucht fundiertes digitales Know-how, um diese Werkzeuge gewinnbringend anzuwenden.

#### Schafft der digitale Wandel neue Geschäftsfelder?

Die Digitalisierung hat zum Ziel, Prozesse effizienter zu machen, sprich, den Aufwand im Bereich von einfacheren Tätigkeiten zu reduzieren. Allerdings gibt es auch zahlreiche neue Aufgaben. Gerade mit der immer älter werdenden Gesellschaft und deren Wunsch, so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden zu wohnen, entstehen neue Geschäftsfelder, wie zum Beispiel an die Liegenschaft gebundene Heimlieferservices oder Pflegedienstleistungen.

#### Welche anderen Tendenzen prägen den Markt?

Wichtig ist etwa das Baurecht, das gerade bei Gemeinden im Aufschwung ist. Anstatt das Tafelsilber zu verscherbeln, um die Gemeindefinanzen zu sanieren, behalten sie ihre Grundstücke, vergeben sie im Baurecht und generieren so Cashflows. Zudem wird die Verkehrsinfrastruktur für Wohn- und Standort immer wichtiger, was wiederum neue Ideen braucht, damit sie nicht an ihre Grenzen kommt: Eine Studie des Amtes für Raumentwicklung zum Thema Mobilität besagt, dass die Verkehrsleistung im Personenverkehr bis 2040 um 25 Prozent zunehmen wird.

#### Wer neue Ideen entwickeln will, braucht ein breites Wissen. Welche Rolle spielt die Ausbildung?

Wir reagieren auf neue Bedürfnisse mit zeitgemässen Angeboten. Aktuell hat die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich einen CAS-Lehrgang Digital Real Estate (Certificate of Advanced Studies) lanciert. Auch der Austausch zwischen dem SwissREI und dem SVIT sowie die daraus resultierenden Forschungen sind wichtig, um stets

neue Werkzeuge zu attraktiven Preisen für den Markt zu entwickeln. So etwa das hedonistische Schätzmodell oder Gutachten zu Orts- und Quartiersüblichkeit, die das SwissREI den SVIT Mitgliedern preiswerter als Nichtmitgliedern zur Verfügung stellt.

#### Weshalb empfehlen Sie einem jungen Menschen, in die Branche einzusteigen?

Die Immobilienwirtschaft bietet vielseitige, oft auch kreative Tätigkeiten mit interessanten Aufstiegschancen und einem im Branchenquervergleich überdurchschnittlichen Einkommen. Die Branche wird aufgrund von neuen Technologien nicht einfach verschwinden: Auch in 200 Jahren bauen und bewirtschaften wir Häuser, in denen gewohnt und gearbeitet wird.

Mehr Infos  
finden Sie unter  
[swissrei.ch](http://swissrei.ch)



**Prof. Dr. Peter Ilg** leitet seit Anfang 2012 das Swiss Real Estate Institute an der HWZ. Davor war er als CFO bei verschiedenen mittelgrossen börsennotierten Firmen innerhalb und ausserhalb der Immobilienbranche tätig. Peter Ilg studierte an der Universität Zürich Betriebswirtschaft und arbeitete lange Zeit für PWC als Wirtschaftsprüfer.

## Am Puls

Wer sich an der SVIT School aus- oder weiterbildet, erhöht seine Aufstiegschancen in der Branche und hält sein Wissen stets auf dem neuesten Stand: Durch die Marktnähe gelingt es der SVIT School, auf die aktuellsten Herausforderungen in der Praxis einzugehen.

80 Prozent Marktanteil hat die Schule des Verbands schweizweit. Das hat verschiedene Gründe: Zum einen steht die SVIT School für qualitativ hochstehende Ausbildung – wer sich dort sein Immobilienwissen aneignet, hat sehr gute Chancen, den Abschluss zu bestehen. Karin Joergensen Joye leitet die Ausbildung in der Romandie: «Wir bereiten unsere Schüler praxisnah auf die Prüfungssituation vor.» Neben Online-Tests, mit denen sich der aktuelle Wissensstand und Lernfortschritt selbst evaluieren lassen, bleibt der Austausch im Klassenzimmer unverzichtbar – auch, weil Auszubildende so ihr persönliches Business-Netzwerk aufbauen oder erweitern können.

Ein weiteres Merkmal, das die SVIT School von den Mitbewerbern abhebt, ist das regionenübergreifende Angebot: «Wir sind in der ganzen Schweiz tätig und zwar mit denselben Inhalten», sagt Karin Joergensen Joye. In der Westschweiz, der Deutschschweiz und im Tessin bietet die SVIT School regelmässig Lehrgänge auf allen Stufen an. «Jemand kann in Lausanne den

Kurs besuchen, die Prüfung aber auf Deutsch in Zürich ablegen.»

Weil sich der Markt lokal und international verändert, entwickelt sich auch die Ausbildung der SVIT School. Ein Beispiel ist das Berufsbild der Immobilienvermarkter, die ihre Angebote noch vor wenigen Jahren via zweizeilige Annonce inserierten: «Drei Zimmer, zentral gelegen, 1 500 Schweizer Franken inklusive, Anfragen telefonisch.» Heute lassen sich Wohnungen mit einem Klick auf Immobilienportalen virtuell besichtigen. Das erfordert neue Fähigkeiten, die bereits in der Ausbildung gelernt sein wollen. Die Lerninhalte stets aktuell zu halten und praxisnah sowie anwendbar zu vermitteln, gelingt, weil die Dozierenden in der Immobilienwirtschaft oder verwandten Branchen arbeiten.

### Massgeschneidert: Drohnenflug und ZGB

Auch Herausforderungen in naher Zukunft widmet sich die SVIT School. BIM – Building Information Modeling, eine Methode, Bauwerke anhand eines digitalen Gebäudemodells über ihren gesamten Lebenszyklus mit allen



**Karin Joergensen Joye**  
Direktorin der SVIT School  
Romandie in Lausanne.

relevanten Informationen abzubilden – wird auch in der Ausbildung ein Thema. «Es geht nicht darum, die Pläne selbst herzustellen, aber in Sitzungen mit den unterschiedlichsten Berufsgruppen müssen auch Bewirtschafter oder Bauherren die Sache verstehen und mitreden können», sagt Karin Joergensen Joye. Ein anderes komplexes Thema sei die Kommunikation, intern oder mit Mietern, die sich durch mobile Geräte bereits verändert habe und in den kommenden Jahren noch verändern werde. «Auch hier gilt es, am Ball zu bleiben.»

Trotz stetiger Veränderungen in der Immobilienwirtschaft ist das Know-how, das sich jemand in



den Kursen aneignet, langfristig haltbar: «Natürlich haben die vermittelten Inhalte unterschiedliche Halbwertszeiten. Das Mietrecht ist lebendiger, während das Zivilgesetzbuch viel weniger Änderungen erfährt», so die Westschweizer Direktorin. Auf veränderte Bedingungen reagiert die SVIT School mit Tageskursen und Seminaren, die auf aktuelle Anfragen und Bedürfnisse eingehen: «Gerade bieten wir einen eintägigen Fotografiekurs an, der zeigt, wie mit wenig Aufwand gute Bilder von Objekten entstehen, die auch auf Online-Plattformen ansprechend wirken», sagt Karin Joergensen Joye. Auch Drohnenfilme seien bei Maklern hoch im Kurs.

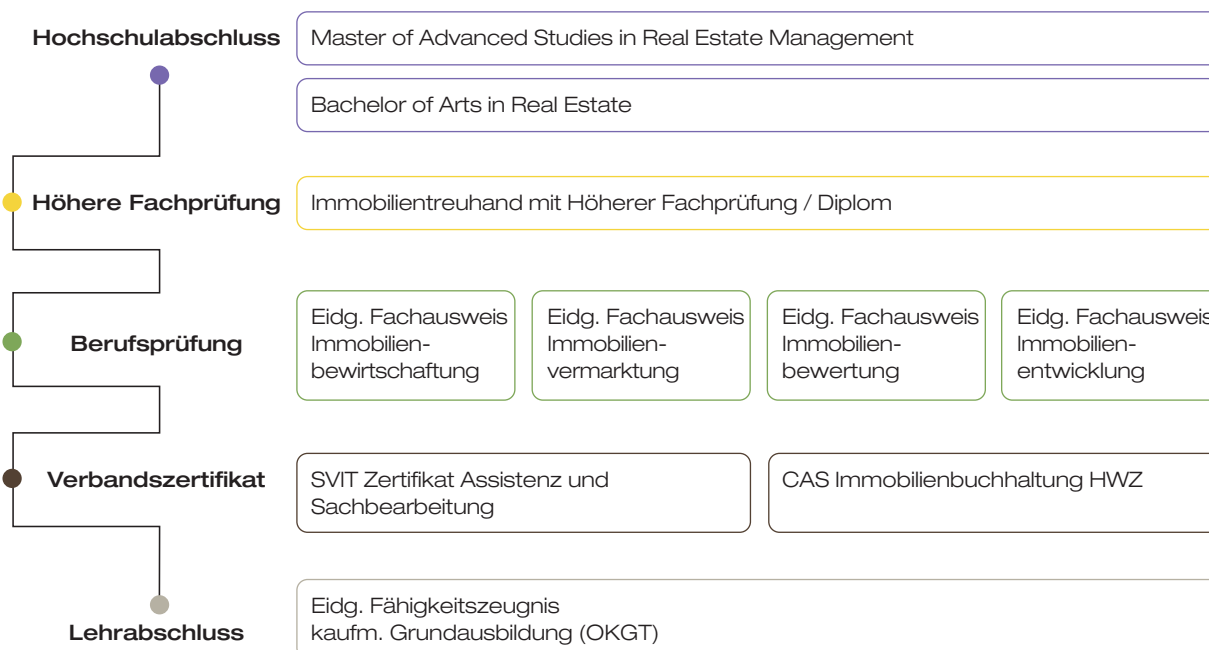
Melden sich Immobilienfirmen mit spezifischen Anfragen, ist es ebenfalls möglich, massgeschneiderte Firmenseminare entsprechend der jeweiligen Herausforderung zu entwickeln: «Einen internen Kurs für ausländische Mitarbeitende beispielsweise, die das lokale Grundbuch kennenlernen sollen.» Diese Firmenseminare lohnen sich ab fünf Personen.

«Wir bereiten unsere Schüler praxisnah auf die Prüfungen vor.»

Damit die Breite des Angebots auf allen Stufen sowie die einzig-

artige Qualität der Ausbildung hoch bleibt und weiter steigt, setzt die SVIT School auf ein stringentes Qualitätsmanagement und lässt sich mit dem «eduQua»-Label für Weiterbildungsinstitutionen zertifizieren: «Jährlich besucht uns ein Auditor, um es zu bestätigen, und alle drei Jahre werden unsere Ausbildungen rezertifiziert», schliesst Karin Joergensen Joye.

Eine Aus- und Weiterbildung an der SVIT School zahlt sich aus. Denn dies ist der Grundstein für eine Karriere in der Immobilienwelt und wer dort arbeitet, verdient rund 1,6-mal den landesüblichen Medianlohn.



## Gelungener Start in die Branche

Wer sich für einen der fünf Assistentenkurse oder den Sachbearbeiterkurs entscheidet, eignet sich die Grundkenntnisse der Branche an. Sie bieten eine solide Basis, um perfekt gerüstet in die Immobilienwelt einzusteigen und eine erfolgreiche Karriere zu starten. Sie sind zudem die erste Ausbildungsstufe in Richtung Fachausweise.

### Assistent Bewirtschaftung von Mietliegenschaften SVIT

Die Absolventen verfügen über Grundkenntnisse in der Immobilienbewirtschaftung.

#### Inhalte des Lehrgangs

Sie lernen, Mietliegenschaften als Assistent zu bewirtschaften, Inkasso-Aufgaben zu übernehmen und versicherungstechnische Fragen zu klären. Zudem können sie Bauschäden anhand von konkreten Beispielen identifizieren und passende Lösungen entwickeln.

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften: Vermietung, Auftrag, Mietvertrag, Mietzinsberechnung, Kündigung, Hauswartung, Versicherungen
- Obligationenrecht, Schuldbetreibungs- und Konkursrecht
- Bauliche Kenntnisse
- Kommunikationstechnik und Methodenkompetenz



### Assistent Bewirtschaftung Stockwerkeigentum SVIT

Die Absolventen verfügen über Grundkenntnisse in der Verwaltung von Stockwerkeigentum.

#### Inhalte des Lehrgangs

Sie lernen alle wichtigen Gebiete der Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum kennen und können den Bewirtschafter bei der Betreuung der Stockwerkeigentumsgemeinschaften unterstützen.

- Rechtliche Grundlagen
- Begründung und Untergang
- Organe
- Bewirtschaftung
- Stockwerkeigentümerversammlung

### Assistent Liegenschaftsbuchhaltung SVIT

Die Absolventen verfügen über Grundkenntnisse in der Liegenschaftsbuchhaltung und können unter Anleitung des Bewirtschafters eine Liegenschaftsbuchhaltung führen.

#### Inhalte des Lehrgangs

Der Lehrgang gliedert sich in zwei Module. Teil 1 vermittelt buchhalterische Grundlagen, Teil 2 beschäftigt sich mit branchenspezifischen Inhalten.



## Laura Staudenmann

Nach einer abgeschlossenen Lehre als Kauffrau EFZ in einer öffentlichen Verwaltung absolvierte sie den Sachbearbeiterkurs. Heute arbeitet Laura Staudenmann als Allrounderin für Immobilienbewirtschaftung und Assistentin der Geschäftsleitung in einer Immobilienverwaltung. Ihr Berufsziel ist die Ausbildung zur Immobilienbewirtschafterin mit Fachausweis.



### Modul 1:

- Grundlagen Rechnungswesen

### Modul 2\*:

- Mietersammelkonto
- Liegenschaftsabrechnung
- Kennzahlen und Bilanz
- Verbuchungen bei Kauf / Verkauf einer Liegenschaft
- Heiz- und Nebenkostenabrechnung, Mehrwertsteuer

\* Der Direkteinstieg ins Modul 2 ist nach einem Eignungstest respektive bei Vorlage eines Kompetenznachweises (kaufm. Grundbildung, Handelsschule u. a.) möglich.

## Sachbearbeiter Immobilienbewirtschaftung SVIT

Dieser Kurs integriert die drei Assistenzkurse in Mietliegenschaften, Stockwerkeigentum und Liegenschaftsbuchhaltung (siehe Seiten 10 und 11) und umfasst einige weitere Übungen zu den entsprechenden Fachthemen. Er ist insgesamt etwas günstiger als die drei einzelnen Kurse zusammen und richtet sich insbesondere an Personen, die von Anfang an wissen, dass Sie alle Bereiche der Immobilienbewirtschaftung erlernen wollen.

### Weshalb haben Sie sich für eine Karriere in der Immobilienbranche entschieden?

Schon während meiner KV-Lehre bei der Gemeinde Bettlach interessierte mich das Bauwesen. Nach meinem Abschluss habe ich deshalb gezielt nach einer Stelle in der Immobilienbranche gesucht, um diese besser kennenzulernen. Wirtschaftlich gesehen ist ein Grossteil des schweizerischen Vermögens in Immobilien angelegt, weshalb Fachleute, die sich in dieser Branche auskennen, gefragt sind.

### Welche Perspektiven bietet die SVIT School Ihnen?

Es gibt eine grosse Auswahl an verschiedenen Weiterbildungen und Kursen. Somit habe ich die Möglichkeit, langfristig auf dem Arbeitsmarkt zu bestehen. Interessant sind auch die verschiedenen Stufen der Karriereleiter, die einem in der Branche offen stehen. Und schliesslich habe ich die Chance, mich zu spezialisieren – und zwar relativ unkompliziert.

### Warum wählten Sie für Ihre Ausbildung den Weg via den Sachbearbeiterkurs?

Damit ich die Grundkenntnisse der Immobilienbewirtschaftung einwandfrei beherrsche. Ich kann etwa Mietverträge mit allen nötigen Angaben ausstellen oder Kündigungen fachgerecht bearbeiten. Dieses in der Ausbildung gewonnene Fachwissen kann ich direkt mit der Praxis verknüpfen und mich so auf meine weiteren Karriereschritte vorbereiten.

### Was schätzen Sie an der Ausbildung und der Betreuung durch SVIT?

Der Immobilienverband der Schweiz hat sich schon lange in der Branche etabliert. Meine Weiterbildung bewährt sich unter anderem auch durch die Erfahrung und das grosse Wissen der Dozierenden. Und schliesslich stand mir SVIT bei Rückfragen stets prompt und hilfreich zur Seite.

## Assistent Immobilien- vermarktung SVIT

Die Absolventen verfügen über Grundkenntnisse in der Immobilienvermarktung und unterstützen den Vermarkter als Assistent.

### Inhalte des Lehrgangs

Sie lernen, Aufgaben bei der Erstellung der Verkaufsunterlagen zu übernehmen und Fragen in Zusammenarbeit mit dem Grundbuchamt beziehungsweise dem Notariat zu klären. Ausserdem können sie einfache Vermarktungsaufträge selbstständig abwickeln, Pläne lesen und Bauwerke beschreiben.

- Immobilienmarketing und Verkaufstechnik
- Rechtsfragen (Grundstück, Grundbuch, Eigentum, Kaufverträge)
- Steuern (Grundsteuern)
- Bauliche Kenntnisse
- Immobilienfinanzierung

## Assistent Immobilien- bewertung SVIT

Die Absolventen verfügen über erweiterte Grundkenntnisse in der Bewertung von Liegenschaften.

### Inhalte des Lehrgangs

Sie lernen, Bewertungsgutachten zu lesen, die gängigsten Bewertungsmethoden zu verstehen sowie Daten für Bewertungsgutachten zu sammeln und zu ergänzen.

- Standort- und Marktanalyse, Kennzahlen (SIA, BKP)
- Liegenschaftsabrechnung, Mietzins, Mieterspiegel
- Bewertung (Grundlagen, Wertermittlungsverfahren, Immobilienrenditen, Bewertungsprozess)

## Vom Sachbearbeiter zum Immobilienspezialisten

Seine Geschichte ist ergreifend und unkonventionell: Vor sechs Jahren erreichte Lukas Müri die tragische Nachricht von einer schweren Erkrankung seines Vaters. Um ihm beizustehen und ihn zu Hause pflegen zu können, legte der damals 26-jährige Berner seinen damaligen Beruf als Sachbearbeiter nieder und betreute seinen Vater bis zu dessen Tod. Nach diesen schwierigen Jahren war es an der Zeit, sich neu zu orientieren. Er

besuchte eine Laufbahnberaterin, die ihm vom SVIT und dessen breit aufgestelltem Ausbildungsangebot erzählte. Lukas Müri war begeistert: Es bot ihm zum einen die Gelegenheit, sein Wissen auf den neuesten Stand zu bringen, zum anderen steigerten sich dank des angesehenen Zertifikats seine Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Anstatt einzelne Assistenzkurse zu absolvieren, entschied er sich für den Sachbearbeiterkurs: «Gerade in meiner persönlichen

Situation und dem damit verbundenen Bewerbungsprozess ist es unerlässlich, den gesamten Kurs und damit vielfältige Kompetenzen vorweisen zu können.» Ein weiterer Grund war neben dem anerkannten Zertifikat die Möglichkeit, nach dem Sachbearbeiterkurs weiterführende Abschlüsse beim selben Anbieter erlangen zu können. Im Speziellen lobt Lukas Müri den Praxisbezug der SVIT Dozierenden, die neben ihrer Lehrtätigkeit auch in



## Zielpublikum

Die Assistentenkurse sowie der Kurs Sachbearbeiter Immobilienbewirtschaftung SVIT richten sich zum einen an Personen ohne Branchenerfahrung, die in der Immobilienbewirtschaftung Fuss fassen möchten. Die Kurse vermitteln zudem das Grundlagenwissen für Personen, welche einen weiterführenden Lehrgang (Fachausweis oder Diplom) besuchen werden. Zum anderen bieten sie bereits etablierten Mitarbeitenden der Immobilienbranche, die ihre Kenntnisse erweitern möchten, eine optimale Vertiefung. Und schliesslich sind sie bestens für Wiedereinsteiger geeignet, die ihr Wissen nach längerer Berufsabwesenheit wieder auf den neuesten Stand bringen möchten.

## Das Wichtigste in Kürze

**Abschluss:** SVIT Zertifikat  
**Berufsziel:** Einstieg in die Immobilienbranche  
**Highlight:** Von Beginn an bei der Praxis  
**Charakter:** Einsteigerkurs  
**Abschlüsse pro Jahr:** 1000  
**Dauer:** 2–6 Monate  
**Anzahl Lektionen:** 20–160  
**Standorte:** Schweizweit

Mehr Informationen:  
[svit-school.ch](http://svit-school.ch)

## Lukas Müri

Sachbearbeiter Bewirtschaftung  
 Terra-Domus Immobilien AG, Thun  
 Absolvent des Sachbearbeiterkurses  
 Immobilienbewirtschaftung SVIT mit dem  
 Ziel Bewirtschafter mit Fachausweis.

der Branche tätig sind: «Durch ihre Erfahrung gelingt es ihnen immer wieder, Bezüge zwischen der Theorie und dem praktischen Berufsalltag eines Bewirtschafter herzustellen.» Der Sachbearbeiterkurs hat ihm geholfen, eine Festanstellung in der Bewirtschaftung zu finden. Nicht nur in seinem Fall ist die Nähe der Schule zum Verband ein entscheidender Vorteil: Die meisten potenziellen Arbeitgeber sind SVIT Mitglied und kennen

die SVIT School und die Ausbildungstitel. Lukas Müri möchte einst als Bewirtschafter mit Fachausweis in der Branche erfolgreich werden: «Dank des Sachbearbeiterkurses bin ich meinem Ziel ein gutes Stück näher gekommen.»





# Wissen, mit dem Sie rechnen können

Von der Evaluation eines Projekts über den Kauf bis hin zur Bewirtschaftung und Sanierung: In jeder Phase stellen sich buchhalterische Fragen. Der Lehrgang CAS Immobilienbuchhaltung vermittelt spezifisches Wissen zu allen Themen der Branche.

Um effizient zu arbeiten und Aufträge erfolgreich auszuführen, ist es auch für Immobilienfachleute immer wichtiger, in der Buchhaltung sattelfest zu sein. Ob es nun um liegenschaftsspezifische Fragen bezüglich Heiz- und Nebenkosten geht, um eigentümerspezifische Kontenpläne oder darum, Stockwerk- von Miteigentum zu unterscheiden: Wer sich bei der HWZ in der CAS Immobilienbuchhaltung ausbilden lässt, verfügt mit dem Abschluss des Lehrgangs über fundierte Kenntnisse für die tägliche Arbeit. Selbst bei sehr komplexen Fällen können Absolventen die Sachlage und die zu ergreifenden Schritte abschätzen und gezielt den entsprechenden Spezialisten beiziehen sowie ihre internen und externen Kunden in allen Fragen begleiten. Weil alle Referenten des Lehrgangs auf Immobilien spezialisiert sind, können sie dank ihres Praxisbezugs alle relevanten Fragen zu buchhalterischen Themen der Branche beantworten.

## Zielpublikum

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die bereits über mehrjährige Erfahrung in der Buchhaltung verfügen. So erleichtert er zum einen Finanzspezialisten den Einstieg in die Immobilienbranche, zum anderen können auch Experten, die bereits seit vielen Jahren in der Immobilienbuchhaltung arbeiten, vom Lehrgang profitieren und ihr Wissen erweitern oder dank der aktuellen Inhalte auf den neuesten Stand bringen.

## Inhalte des Lehrgangs

Im Lehrgang werden praxisbezogen alle buchhalterischen Fragen, die bei der Planung und der Fertigstellung eines Baus und während der Betriebsphase bis hin zur Sanierung auftreten, behandelt. Ein Kursteil ist zudem speziell den

Lohnabrechnungen von Hauswarten oder anderen Angestellten und den branchenspezifisch auftretenden Steuern gewidmet.

- Liegenschaftsspezifische Finanzbuchhaltung (FIBU)
- Grundsätze der Rechnungslegung
- Immobilien in der FIBU
- Lohnwesen
- Finanzierung von Liegenschaften
- Stockwerkeigentum
- Budgetierung
- Controlling
- Steuerrecht

## Das Wichtigste in Kürze

**Abschluss:** Certificate of Advanced Studies (CAS)

**Berufsziel:** Fachexpert/in

**Highlight:** Deckt alle buchhalterischen Fragen von der Planung bis zur Sanierung einer Baute

**Charakter:** Spezialistenausbildung

**Abschlüsse pro Jahr:** 20

**Dauer:** 18 Tage

**Anzahl Module:** 1-4

**Standort:** Zürich

Mehr Informationen:

[svit-school.ch](http://svit-school.ch)





«Ich verfüge über fundiertes Wissen  
in der Bewirtschaftung und arbeite  
vielseitig, was mir täglich Freude  
macht – im Kontakt mit Mietern,  
Handwerkern und Eigentümern.»

Christoph Ritter,  
Immobilienbuchhalter  
ATIBA AG, Ittigen



## Abendveranstaltungen

- Der SVIT organisiert regelmässig Abendveranstaltungen für Immobilienbewirtschaftungsfachleute. Der Kurszyklus für Immobilienbewirtschaftler behandelt praxisbezogen die wichtigsten Fragen der Immobilienbewirtschaftung und erweitert den Horizont mit speziellen Fragen.
- Daten und Themen: svit-school.ch

# Know-how, das Wert schafft

Immobilienbewirtschaftler sind ein wichtiges Glied der Wertschöpfungskette der Branche: Sie tragen dazu bei, in der Schweiz die Bausubstanz zu erhalten und die Rendite der Liegenschaften zu steigern.

Wer als Immobilienbewirtschaftler arbeitet, leitet ein kleines Bewirtschaftungsteam und verwaltet Objekte aller Art – sowohl in technischer als auch in kaufmännischer Hinsicht. Der Lehrgang bereitet Absolventen auf alle berufsrelevanten Tätigkeitsfelder vor. Sie lernen etwa, Unterhalts-

strategien auszuarbeiten und Zustandsanalysen durchzuführen sowie Sanierungen und Mieterausbauten zu begleiten. Hinzu kommen sämtliche klassischen Immobilienverwaltungsaufgaben sowie die Buchführung der Liegenschaften.

### Zielpublikum

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die mindestens drei Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche mitbringen und ihre Karriere im Bereich der Immobilienbewirtschaftung vorantreiben möchten. Die Absolventen streben eine Führungsrolle in einem Bewirtschaftungsteam an.

## Das Wichtigste in Kürze

**Abschluss:** Eidg. Fachausweis  
(Berufsprüfung)

**Berufsziel:** Immobilienbewirtschaftler

**Highlight:** Technisches Know-how und kaufmännisches Wissen

**Charakter:** Expertenlevel

**Abschlüsse pro Jahr:** 400

**Dauer:** 14 Monate

**Anzahl Lektionen:** 340

**Standorte:** Basel, Bern, Chur, Lausanne, Taverne, Luzern, St. Gallen, Zürich

Mehr Informationen:  
svit-school.ch

### Inhalte des Lehrgangs

Vermittelt wird technisches Know-how wie die Abnahme von Mietobjekten sowie kaufmännisches Wissen, etwa das Festlegen des Mietzinses und das Erstellen eines Vermarktungskonzepts.

- Recht
- Bauliche Kenntnisse
- Personalführung
- Reporting an Eigentümer oder Auftraggeber
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Sanierung und Erneuerung

## Gut vernetzt handeln

Experten im Bereich Immobilienvermarktung handeln mit den ihnen anvertrauten Objekten professionell und erfolgreich – sie kennen die wichtigen Tendenzen des Markts und verfügen über ein etabliertes Netzwerk.

Ob Erst- oder Wiedervermietung: Immobilienvermarkter handeln mit Immobilien und betreiben das dazu nötige Marketing. Sie beschäftigen sich auch mit Marktanalysen auf Makro- und Mikroebene. So generieren diese Fachspezialisten im Bereich Immobilienvermarktung für sich oder ihre Firma Mandate und erstellen für ihre Kunden erfolgreiche Vermarktungskonzepte.

«Das SVIT Netzwerk ist für den Handel mit Immobilien essenziell. Marktkenntnisse eines Verbandskollegen können entscheidende Vorteile bedeuten.»

Céline Stoop,  
Vermarkterin bei  
Stoop Immobilien AG

Als Fachperson ist der Vermarkter auch in der Lage, rechtliche und steuerliche Aspekte in Zusammenhang mit dem Immobilienhandel zu berücksichtigen und sie seinen Kunden zu erklären. Zudem kennt er sich in immobilienrelevanten Finanzierungsfragen aus.

In Bereich der Immobilienvermarktung ist nicht nur ein gutes lokales Netzwerk hilfreich, vor allem auch Kontakte zu Berufskollegen zählen. So liefert die verbandsnahe Ausbildung bei der SVIT School nicht nur alle relevanten Inhalte und das entsprechende Marketingwissen, sie ermöglicht gleichzeitig, das eigene Netzwerk auf- und auszubauen.

### Zielpublikum

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die bereits in der Immobilienvermarktung tätig sind oder ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

### Inhalte des Lehrgangs

Er vermittelt Fachwissen im Bereich Immobilienvermarktung, fördert vernetztes und analytisches Denken sowie eine selbstständige Arbeitsweise.

- Recht
- Bauliche Kenntnisse
- Immobilienmarketing
- Präsentations- und Kommunikationstechnik
- Verkaufstechniken
- Liegenschaftsverkauf: Immobilienbewertung und -finanzierung, Grundstückverkauf, Liegenschaftshandel







«Makler beraten ihre Kunden umfassend und fundiert. Durch einen professionellen Prozess erzielen sie den bestmöglichen Preis für eine Immobilie.»

Céline Stoop, Vermarkterin  
bei Stoop Immobilien AG

## Das Wichtigste in Kürze

**Abschluss:** Eidg. Fachausweis

**Berufsziel:** Fachspezialist Immobilienvermarktung

**Highlight:** Immobilienmarketing

**Charakter:** umfassende  
Spezialistenausbildung

**Abschlüsse pro Jahr:** 60

**Dauer:** 13 Monate

**Anzahl Lektionen:** 350

**Standorte:** Bern, Taverne, Zürich, Luzern

Mehr Informationen:  
[svit-school.ch](http://svit-school.ch)

# Liegenschaften ganzheitlich analysieren

Immobilienbewerter arbeiten vielseitig: Sie ermitteln den Wert von Immobilien und zeigen auf, in welche Richtung sich Liegenschaften in wirtschaftlicher und ökologischer Hinsicht entwickeln können. Zudem bietet die Weiterbildung die perfekte Grundlage, um in die Treuhand- oder Bankenbranche einzusteigen.

Wer Grundstücke bewertet, legt den Grundstein für alle weiteren Prozesse im Liegenschaftsmarkt: Aufbauend auf der Arbeit der Immobilienbewerter wird der Kaufpreis festgelegt, auf dem später die Finanzierungsmöglichkeiten und schliesslich der Kaufentscheid basieren.

Wie Grundstücke aller Art bewertet werden, vermittelt die Ausbildung zum Immobilienbewerter unter Einbezug von volkswirtschaftlichen und rechtlichen Einflüssen. Dazu gehören klassische Fertigkeiten wie Finanzbuchhaltung und Investitionsrechnung. Zu einer fundierten Schätzung gehören aber auch Kenntnisse des lokalen und internationalen Immobilienmarkts. Immobilienbewerter erkennen alle relevanten Aspekte, die sich

im Wert eines Objekts niederschlagen, insbesondere zukünftige Wertveränderungen, aber auch die Chancen und die Risiken eines Objekts.

Dadurch sind Bewerter auch in der Lage, ihre Kunden bezüglich Nutzungsoptimierung und Rentabilität zu beraten. Sie wenden in ihrer Tätigkeit die verschiedenen Bewertungsmethoden an und orientieren sich an nationalen, aber auch internationalen Richtlinien.

## Zielpublikum

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die bereits in der Immobilienbewertung tätig sind oder ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

## Inhalte des Lehrgangs

Er vermittelt Fachwissen im Bereich Immobilienbewertung, fördert vernetztes und analytisches Denken sowie eine selbstständige Arbeitsweise.

## Das Wichtigste in Kürze

**Abschluss:** Eidg. Fachausweis

**Berufsziel:** Immobilienbewerter

**Highlight:** Übungsserien und ein Seminar mit Augenschein eines realen Objekts vor Ort

**Charakter:** Expertenlevel

**Abschlüsse pro Jahr:** 60

**Dauer:** 16 Monate

**Anzahl Lektionen:** 400

**Standorte:** Bern, Lausanne, Zürich

Mehr Informationen:

[svit-school.ch](http://svit-school.ch)

- Recht
- Bauliche Kenntnisse
- Volkswirtschaftslehre
- Betriebswirtschaftslehre
- Immobilienfinanzierung
- Immobilienmärkte und Vermarktung
- Nationale und internationale Immobilienbewertung
- Bewertungsstandards
- Bewertungsprozess



## Sandra Wyss

Sie ist Alumna der SVIT Lehrgänge Treuhand, Bewirtschaftung und Bewertung und verfügt über einen Bachelor in Rechtswissenschaften und absolviert aktuell den Master of Law, um das bernische Notariatspatent zu erwerben. Sie arbeitet in einer Anwalts- und Notariatskanzlei und verantwortet dort die Immobilienverkäufe, die Immobilienbewertung sowie branchenspezifische Spezialfälle.



## «Volkswirtschaftliche Aspekte werden immer wichtiger.»

Sandra Wyss, Dozierende im Lehrgang Immobilienbewertung bei der SVIT School erklärt, weshalb sich die Ausbildung für zukünftige Absolventen auszahlt.

### Warum entscheiden sich angehende Immobilienbewerter für eine Ausbildung bei SVIT?

Wir bieten ein solides Basiswissen, um die verschiedenen Bewertungsmethoden in der Praxis anzuwenden. Immobilienbewerter, die von der SVIT School ausgebildet werden, sind in der Lage, in der Praxis zu bestehen. Das heisst, sie können nicht nur konventionelle Schätzungen durchführen, sondern auch komplexere Bewertungsfälle analysieren.

### Was macht die SVIT School besser als andere Ausbildner?

Der Vorteil unserer Ausbildung liegt darin, dass die Dozierenden allesamt sehr praxiserfahren sind und ihr Wissen mit vielen Übungen aus ihrem Schätzeralltag an die Teilnehmenden vermitteln. Wir besprechen im Unterricht stets konkrete Beispiele und führen Übungen dazu aus.

### Wie festigen Sie diesen wichtigen Praxisbezug?

Dazu dienen nebst den Aufgabenstellungen aus der Schätzer Tätigkeit auch Augenscheine vor Ort, auf deren Basis die Teilnehmenden ihre Seminararbeiten erstellen. So können sie theoretisch Erlerntes direkt in die Praxis umsetzen.

### Wie hat sich das Berufsfeld des Immobilienbewerter über die Jahre entwickelt?

Die Aufgaben werden umfassender. So müssen nebst konventionellen Bewertungen auch vermehrt Wirtschaftlichkeitsrechnungen angestellt, Nachhaltigkeitsabklärungen getroffen, rechtliche Abklärungen getätigt und alles in einen internationalen Kontext gestellt werden.

### Wie verändert sich das Berufsbild im internationalen Umfeld?

Es werden zukünftig vermehrt grenzüberschreitende Immobilienanlagen getätigt, dies als Folge der Globalisierung. So treffen heterogene Märkte und Bewertungsphilosophien aufeinander, mit denen sich auch Bewerber befassen müssen.

### Wie vermitteln Sie diese Internationalität in der Ausbildung?

Weil sich Bewerber intensiv mit den verschiedenen internationalen Bewertungsmethoden, den internationalen Märkten und deren Funktionsweise auseinandersetzen müssen, werden volkswirtschaftliche Aspekte im Bewertungswesen immer wichtiger – das äussert sich in den Inhalten unseres Lehrplans.

### Wem empfehlen Sie diese Ausbildung?

Sie zeichnet sich durch ein breites Spektrum aus. Aus diesem Grund ist sie nicht nur für Berufspraktiker aus der Immobilienbranche interessant, sondern für alle Menschen mit einem direkten oder indirekten Bezug zu Immobilien, sei es als Banker, als Treuhänder oder auch als Jurist.

### Wo steht der Beruf des Immobilienbewerter in 20 Jahren?

Die klassischen Fragen des Bewertungswesens werden noch immer aktuell sein. Allerdings ist davon auszugehen, dass die Bewertungsmethoden auf der einen Seite ausgefeilter, auf der anderen Seite vermehrt internationalisiert werden.

## Nachhaltige Schlüsselposition

**Analytisch und abwechslungsreich arbeiten: Immobilienentwickler verstehen und realisieren die Bedürfnisse der Bauherrschaft sowie der künftigen Nutzer eines Gebäudes. Indem sie ein Objekt durch alle Phasen begleiten, nehmen sie die unterschiedlichsten Rollen ein und erfüllen eine unentbehrliche Schnittstellenfunktion.**

Immobilienentwickler präsentieren Investoren und Bauherren mögliche Nutzungen einer Liegenschaft, sie begleiten die Projekte aber auch von der ersten Idee bis hin zur Übergabe an Käufer oder Mieter. Diese wichtige Drehscheibenfunktion definiert sich über eine kompetente und lösungsorientierte Kundenberatung sowie ein breites Netzwerk. Ein wichtiger Faktor des Berufs ist schliesslich auch, ethische Anforderungen und Nachhaltigkeitskriterien zu berücksichtigen. Weil Entwickler die Bauten

in jeder Phase des Lebenszyklus begleiten, bilden sie ein unersetzliches Glied in der Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft.

### Zielpublikum

Der Lehrgang richtet sich an Immobilienfachleute, die an der Entwicklung, Sanierung und Projektierung von kleineren und grösseren Projekten beteiligt sind. Dies sind insbesondere Architekten, Immobilienbewirtschafter und Bauleiter.

### «Breites Fachwissen ist für meinen Beruf zentral.»

Der 33-jährige Rafat Chabaane ist heute als Leiter Immobilien bei der Assura-Gruppe tätig. Nach seinem Bachelor-Abschluss in Management Engineering an der Fachhochschule Westschweiz (HES-SO) war es für ihn selbstverständlich, seine Karriere im Projektmanagement zu beginnen. Dies führte ihn als Development Manager in die Immobilienbranche.

Er absolvierte einige Weiterbildungskurse, um seine Fachkenntnisse auszubauen, bevor er auf

den Lehrgang Immobilienentwicklung mit eidg. Fachausweis der SVIT School stiess. Dieser Lehrgang schien ihm aufgrund der Ausbildungsschwerpunkte eine gute Gelegenheit zu sein, sein Fach- und Expertenwissen in den Bereichen Technik, Finanzen, Recht und Projektleitung zu festigen.

Die ausgewogene Struktur des Weiterbildungsprogramms, der pädagogische Pragmatismus der Dozierenden, der Praxisbezug im

Unterricht sowie die Qualität der Organisation der SVIT School bilden die Grundlage für die Zuverlässigkeit dieser Weiterbildung. Während des Lebenszyklus eines Immobilienprodukts stellen sich oft schwierige Aufgaben, die Fachleute aus den klassischen Immobilienberufen nur mühsam meistern können. Die wachsenden Herausforderungen in Bezug auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, die rechtliche Komplexität und Antizipationsfähigkeit machen den eidg. Fachausweis in Immobilien-

### Inhalte des Lehrgangs

Er vermittelt Fachwissen im Bereich der Immobilienentwicklung und des Projektmanagements. Damit befähigt der Lehrgang zu Führungsfunktionen und fördert flexibles und vernetztes Variatendenken.

- Recht
- Bautechnik, inklusive Standards des nachhaltigen Bauens
- Projektmanagement
- Immobilienentwicklung
- Projektfinanzierung
- Rechtliche Aspekte der Immobilienentwicklung
- Planungs- und Bauprozesse
- Nutzung und Betrieb von Immobilien

### Das Wichtigste in Kürze

**Abschluss:** Eidg. Fachausweis

**Berufsziel:** Immobilienentwickler

**Highlight:** Exklusiver Lehrgang mit immobilien-spezifischem Projektmanagement

**Charakter:** Interdisziplinär

**Abschlüsse pro Jahr:** 20

**Dauer:** 18 Monate

**Anzahl Lektionen:** 400

**Standorte:** Lausanne, Zürich

Mehr Informationen:  
[svit-school.ch](http://svit-school.ch)

### Rafat Chabaane

Der Absolvent des Lehrgangs Immobilienentwicklung ist heute als Leiter Immobilien bei der Assura-Gruppe tätig.



entwicklung zu einer konkreten Antwort auf die Notwendigkeit einer effizienten Interdisziplinarität.

Rafat Chabaane ist überzeugt, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben. «Dank dieser reichhaltigen Weiterbildung habe ich nun mehr Werkzeuge und Fähigkeiten, um als zentrale Anlaufstelle für eine Vielzahl von Fachvertretern zu fungieren. So kann ich den Willen der Entscheidungsträger unter Wahrung des Interessenausgleichs mit meinen internen und externen

Kunden richtig entschlüsseln. Es war eine exzellente Herausforderung mit tollen Kontakten zwischen Freunden, Dozierenden und Mitgliedern des SVIT Schulteam. Ausserdem konnte ich mein berufliches Netzwerk erweitern, das mir noch heute immer wieder wertvolle Inputs für meinen Berufsalltag gibt. Für die Entdeckung oder Wiederentdeckung der Immobilienentwicklung 2.0 sind Sie hier genau richtig. Los gehts!»

## Verantwortung und persönlicher Erfolg

Wer in der Immobilienbranche eine Führungsposition übernehmen möchte oder sich selbstständig machen will, wählt die Ausbildung zum Immobilienreuhänder. Dieser Lehrgang vermittelt breites Fachwissen und vielfältige Kompetenzen – von Personalführung über Marketing bis hin zum Portfoliomanagement.

Immobilientreuhänder beherrschen alle Bereiche der Dienstleistungskette: die Bewirtschaftung, die Bewertung und die Vermarktung. Als Generalist führen sie ein kleines oder mittleres Unternehmen oder sind Abteilungsleiter in einer grossen Firma. Sie denken und handeln unternehmerisch, offerieren marktgerechte Dienstleistungen und beweisen ihre interdisziplinären Kompetenzen, indem sie ihre

Kunden erfolgreich beraten – etwa in rechtlichen und finanziellen Fragen oder bei der Bewertung von Liegenschaften.

### Zielpublikum

Immobilienfachleute mit einem eidg. Fachausweis, die ihre Karriere Richtung Führung oder Selbstständigkeit ausbauen möchten.





### Inhalte des Lehrgangs

Der umfassende Lehrgang vermittelt Führungsqualitäten, wirtschaftliche Fähigkeiten, Marketing-Know-how sowie Wissen in den folgenden Bereichen:

- Unternehmensführung
- Immobilienbewirtschaftung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung
- Immobilientreuhand

## Das Wichtigste in Kürze

**Abschluss:** Immobilientreuhänder mit Höherer Fachprüfung / Diplom

**Berufsziel:** Führungsposition

**Highlight:** Erstellung der eigenen Diplomarbeit

**Charakter:** Führungs- und Generalisten-ausbildung

**Abschlüsse pro Jahr:** 100

**Dauer:** 18 Monate

**Anzahl Lektionen:** 420

**Standorte:** Bern, Lausanne, Luzern, Zürich

Mehr Informationen:  
[svit-school.ch](http://svit-school.ch)

# 190

Lernziele umfasst die Prüfungswegleitung zum Immobilientreuhänder. Sie bilden die Grundlage des Unterrichts und werden zielgerichtet abgearbeitet – ein essenzielles Element für den persönlichen Prüfungserfolg.

## Teamleader

Auf dem Arbeitsmarkt gelten Sie als begehrte Führungskraft: Als Immobilientreuhänder beherrschen Sie alle wichtigen Disziplinen der Branche und sind in der Lage, ein grösseres Team oder eine Abteilung zu leiten. Zudem befähigt Sie die Ausbildung, ein eigenes Unternehmen zu führen.

## Guter Mix

Die meisten Immobilientreuhänder stammen aus der Bewirtschaftung, aber auch Fachleute aus der Bewertung und Vermarktung wählen diesen Lehrgang – dieser Mix belebt den Unterricht, erhöht die Qualität der diskutierten Fragen und unterstützt den Aufbau eines guten Netzwerks.

## Nummer 1

Mit dem erfolgreichen Abschluss des Lehrgangs Immobilientreuhand erhalten Sie den höchstmöglichen Berufsbildungsabschluss im Immobilienbereich.

## Die ideale akademische Ergänzung im Immobilienwesen

Ob parallel zu den FA-Lehrgängen der SVIT School oder danach: Das Bachelor-Studium Immobilienwirtschaft/Real Estate ist äusserst flexibel und ergänzt auf ideale Weise Ihre Weiterbildungen bei der SVIT School.

In einem joint-venture bieten das Center for Real Estate Studies (CRES) in Freiburg im Breisgau und die SVIT School den Bachelor of Arts in Immobilienwirtschaft/Real Estate an. Er ist als berufsintegriertes Studium der Immobilienwirtschaft konzipiert und ist daher ideal für alle Teilnehmenden oder Absolvent\*innen der SVIT Lehrgänge im Bereich der eidgenössischen Fachausweise und Immobilienreuehand.

### Studienort Freiburg i. Breisgau

Das Center for Real Estate Studies (CRES) ist in Deutschland eines der führenden Institute für duale und berufsintegrierte Studiengänge im Immobilienbereich. An seinem Hauptsitz in Freiburg im Breisgau, nur 140 km von Zürich entfernt, bietet das CRES international anerkannte und akkreditierte Hochschulgrade zum Bachelor und Master an.

### Das Wichtigste in Kürze

**Abschluss:** Bachelor of Arts in Real Estate

**Berufsziel:** Führungsposition

**Dauer:** 3 Jahre für Inhaber eines  
Immobilientreuhänderdiploms,  
4 Jahre für Inhaber eines  
Fachausweises in Immobilien

**Highlight:** Wissenschaftliche Auseinander-  
setzung mit Immobilienthemen

Mehr Informationen:  
[svit-school.ch](http://svit-school.ch)

## Der Studiengang

Die Elemente des Bachelor-Studiums ergänzen in idealer Weise Ihre Weiterbildung im Bereich der eidgenössischen Fachausweise im Immobilienbereich und in Immobilientreuhand. Die bewährten Inhalte dieser Lehrgänge, die bei der SVIT School besucht und mit einer Prüfung in der Schweiz abgeschlossen wurden, sind integrativer Bestandteil Ihres Bachelor-Studiums, wodurch eine breite immobilienwirtschaftliche Wissensbasis aufgebaut wird.

## Merkmale

- Die Regel-Studiendauer beträgt 36 Monate, also 3 Jahre
- Sie haben jederzeit die Möglichkeit, ins Studium einzusteigen
- Die Studiengebühren betragen 9 000.00 Euro beim CRES
- Das CRES prüft Anerkennungen und zeigt Ihnen die Möglichkeiten auf

## Bestandteile

- 1 Online-Klausur
- 11 Hausarbeiten
- 1 Studienarbeit
- 1 Projektstudienarbeit
- 1 Bachelor Thesis
- Regelmässige, optionale Webinare zur Unterstützung
- Kurze, kompakte Präsenzzeiten am CRES in Freiburg (insgesamt 8 Präsenztage, aufgeteilt in zwei Blöcke von 3 Tagen und einen Block von 2 Tagen)

## Inhalte des Bachelors

- (nebst den Themen aus Fachausweis und Immobilientreuhand)
- Wissenschaftliches Arbeiten
  - Volks- und betriebswirtschaftliche Themen und deren Anwendung im Immobilienbereich
  - Projektmanagement
  - Grundlagen des Marketings
  - Accounting und Controlling

- Allgemeines Wirtschaftsrecht
- Statistik

Weitere anrechenbare Leistungen ergeben sich durch Abschlüsse im Bereich der eidgenössischen Fachausweise und dem/der Immobilientreuhänder/ in.

## Abschluss

International anerkannter akademischen Titel «Bachelor of Arts» mit insgesamt 180 ECTS-Punkten.

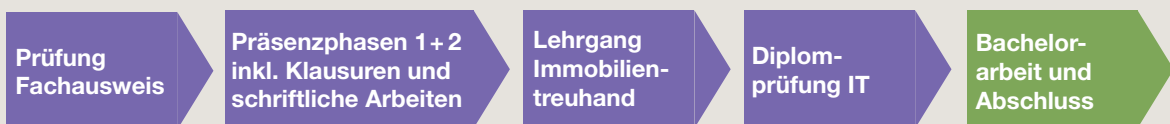
## Zulassungsbestimmungen

Die Zulassungen richten sich nach den Bedingungen der Prüfungen der Fachausweise und der höheren Fachprüfung.

Folgende Möglichkeiten gibt es, den Bachelor of Arts in Real Estate zu absolvieren:

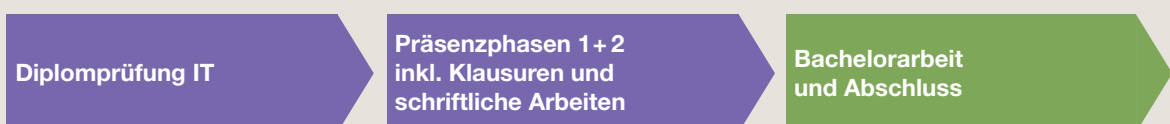
### Studienmodell für Zielgruppe 1

Inhaber eines eidg. Fachausweises der Immobilienwirtschaft:



### Studienmodell für Zielgruppe 2

Inhaber eines eidg. Diploms Immobilientreuhand:





Info-Abende  
besuchen:  
Daten unter  
[fh-hwz.ch/  
masrem](http://fh-hwz.ch/masrem)



# Der nächste erfolgreiche Karriereschritt

Wer seit mehreren Jahren in der Immobilienbranche arbeitet und sich entscheidend weiterentwickeln möchte, dem bietet der Master of Advanced Studies in Real Estate Management (MREM) die Gelegenheit – das Studium kombiniert Wissenschaft und Praxis und befähigt zu einer Führungsposition auf mittlerer oder höherer Ebene.

Sie sind in einem öffentlichen oder privaten Unternehmen tätig oder arbeiten selbstständig. Wie es in der Praxis häufig der Fall ist, nehmen Sie im Berufsalltag mehrere Rollen aktiv wahr: Investor, Finanzgeber, Eigentümer, Bewirtschafter, Dienstleister, Bauherr, Planer, Ersteller, Entwickler, Vermarkter, Berater oder Treuhänder.

Nun wollen Sie einen Schritt weitergehen und Ihre bisherigen Rollen ausweiten. Mit dem MREM gelingt es, Ihre berufliche Tätigkeit als aktives Wechselspiel zwischen Strategie und operativen Geschäften zu gestalten – dank seiner umfassenden Inhalte überblicken Sie den gesamten Lebenszyklus von Immobilien, Projekten und Portfolios. Das Studium befähigt Sie dazu, zusätzliche Gelegenheiten im Geschäftsumfeld wahrzunehmen und die Immobilienbranche aus einem Managementblickwinkel zu betrachten.

## Zielpublikum

Sie arbeiten bereits seit mehreren Jahren im Immobilienbereich und bereiten die nächsten Schritte Ihrer beruflichen Karriere vor. Der praxisbezogene und anerkannte MREM bietet Ihnen dazu die Gelegenheit. Das Masterstudium ist umsetzungsorientiert und ermöglicht es Ihnen, Ihre beruflichen Qualifikationen neu auszurichten und den Beruf mit Weiterbildung zu verknüpfen. Neben der Fachebene entwickeln Sie Ihre Führungskompetenz weiter und erweitern Ihr persönliches professionelles Netzwerk.

## Zulassung

Voraussetzung ist ein Hochschulabschluss (Universität, ETH, Fachhochschule). Andere äquivalente Abschlüsse, beispielsweise als eidgenössisch diplomierter Immobilientreuhänder mit Praxis- und Führungserfahrung, können «sur dossier» anerkannt werden. Allen potenziellen Teilnehmenden bieten wir persönliche Gespräche an.

## Das Wichtigste in Kürze

**Abschluss:** Master of Advanced Studies in Real Estate Management

**Berufsziel:** Führungs- oder Fachkaderstelle in der Immobilienwirtschaft

**Highlight:** Die Absolventen eignen sich ausser Immobilienwissen auch finanztechnisches Know-how an

**Charakter:** Hochschulstudium

**Abschlüsse pro Jahr:** 25

**Dauer:** 4 Semester

**Anzahl Lektionen:** 600

**Standorte:** Zürich

Mehr Informationen:  
[fh-hwz.ch/masrem](http://fh-hwz.ch/masrem)

### Inhalte des Lehrgangs

Das Studium setzt sich aus drei Certificates of Advanced Studies (CAS) von je einem Semester sowie einem Semester für die Master-Thesis zusammen. Es werden alle relevanten Fach- und

Führungsthemen behandelt, die einen Bezug zur Immobilienbranche haben. Die Zusammenhänge zu verstehen und vernetzte Lösungen zu entwickeln und anzuwenden, wird intensiv und umfassend vermittelt.

#### CAS 1: Leadership und Management

1. Semester,  
ca. 200 Lektionen

Leadership und  
Management

Strategisches  
Management

Corporate Finance,  
Real Estate Finance

Kundenprozess,  
Marketing

Volkswirtschaftslehre

#### CAS 2: Corporate Real Estate Management

2. Semester,  
ca. 200 Lektionen

Corporate Real Estate  
Management

Planung des betriebs-  
eigenen Immobilienbedarfs

Finanzielle, rechtliche,  
steuerliche Grundlagen  
der Flächenbereitstellung

Immobilienbewertung  
und -finanzierung

Public Real Estate  
Management

#### CAS 3: Real Estate Asset Management

3. Semester,  
ca. 200 Lektionen

Immobilien als Asset

Marktanalysen,  
Rahmenbedingungen

Investitions- und  
Desinvestitionsstrategie

Risikomanagement und  
Risikoanalyse

Ertragssicherung,  
Ertragssteigerung,  
optimale Steuerung

Alternative Investments

### Dozierende

Namhafte Persönlichkeiten und Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Wissenschaft dozieren am Masterstudiengang. Durch ihre Erfahrung stellen sie einen aktuellen, praxisnahen und anwendungsorientierten Unterricht sicher und tragen damit entscheidend zur hohen Qualität der Inhalte bei. Eine Liste der Dozierenden finden Sie hier: [www.fh-hwz.ch/masrem](http://www.fh-hwz.ch/masrem)

### Partner

Die Ausbildung zum Master wird gemeinsam von drei starken Partnern getragen: Die SVIT School hat 2004 gemeinsam mit der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich den MREM lanciert. Internationale Themen werden mit der Deutschen Immobilien-Akademie als weiterer Partnerin abgedeckt.

Mehr Infos  
unter  
[svit-school.ch](http://svit-school.ch)

# Informationen und Anmeldung

## Informationsveranstaltungen

Die aktuellen Daten finden Sie auf unserer Webseite.

## Auskunft und Beratungsgespräch

Für allgemeine Informationen zur SVIT School wenden Sie sich bitte an das Schulsekretariat:  
+41 44 434 78 98, [school@svit.ch](mailto:school@svit.ch)

Vertiefende Fragen beantworten wir Ihnen gern und stehen Ihnen auch für ein persönliches Beratungsgespräch zur Verfügung. Vereinbaren Sie einen Termin telefonisch über das Sekretariat oder online.

## Subventionen

Der Bund finanziert die Ausbildungen, die zu eidgenössischen Abschlüssen in der höheren Berufsbildung führen, zu 50 %. Informationen dazu finden Sie bei den jeweiligen Angeboten auf unserer Webseite.

## Anmeldung

Die entsprechenden Anmeldeformulare finden Sie beim jeweiligen Angebot auf unserer Webseite.



