

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg

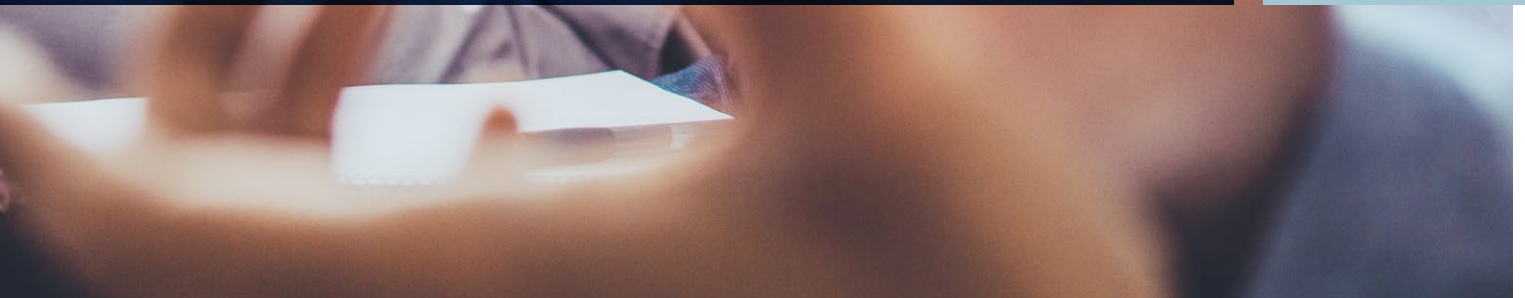


KONTAKTSTUDIUM

IMMOBILIENÖKONOMIE

Das Fundament für Ihre Karriere in der Immobilienwirtschaft

KIÖ



IRE|BS IMMOBILIENAKADEMIE: DIE BESTE WAHL FÜR BERUFSBEGLEITENDE WEITERBILDUNG

Als An-Institut der Universität Regensburg steht die IRE|BS Immobilienakademie für höchste Qualität und gehört zur internationalen Spitze in der universitären und berufsbegleitenden Weiterbildung für Immobilienprofessionals. Seit über drei Jahrzehnten sind wir den Anforderungen an immobilienwirtschaftliche Qualifizierung stets einen Schritt voraus.

Unser breites Angebot an berufsbegleitender Weiterbildung richtet sich an Fach-, Führungs- und Nachwuchskräfte, die ihrer Karriere Schub verleihen wollen. Mit ihrem interdisziplinären, wissenschaftsbasierten und zugleich praxisorientierten Lehransatz ist die IRE|BS Immobilienakademie ein Impulsgeber für die Immobilienbranche und eine Brücke zwischen Fach-

disziplinen und Marktakteuren. Die Wissensvermittlung erfolgt gemäß aktuellen didaktischen Konzepten. Das Kontaktstudium Immobilienökonomie ist das Fundament für eine Karriere in der Immobilienwirtschaft und bildet gleichzeitig – weitere Kriterien erfüllend – den Ausgangspunkt zum Studium Executive MBA in Real Estate.

5 gute Gründe für ein berufsbegleitendes Studium an der IRE|BS Immobilienakademie



PRAXISORIENTIERUNG

Die Studierenden der IRE|BS Immobilienakademie profitieren von der umfangreichen Praxiserfahrung renommierter Expertinnen und Experten. Dieses Know-how wird u. a. in Workshops, mit Projektarbeiten, Pitchbooks, Webcasts und Exkursionen vertieft.



HOHE ZERTIFIZIERTE STANDARDS

Die IRE|BS Immobilienakademie ist ein organisatorisch und juristisch eigenständiges An-Institut der Universität Regensburg und damit an den wissenschaftlichen Normen der Hochschule orientiert: Aktive Akademie- und Fachbeiräte, die enge Verbindung mit dem größten Immobilienforschungsinstitut Deutschlands sowie die Systemakkreditierung durch ACQUIN und die Evaluierung von Studienprogrammen durch die RICS sichern hohe Qualitätsstandards. Preisgekrönte Forschungsprojekte von IRE|BS-Wissenschaftlerinnen und -Wissenschaftlern zeugen von der Forschungsstärke.



INTERDISZIPLINARITÄT

Wer an der IRE|BS Immobilienakademie studiert, bekommt eine ganzheitliche Perspektive vermittelt: Managementaspekte sind ebenso Teil der Ausbildung wie Volkswirtschaftslehre, Rechtswissenschaft, Stadtplanung, Architektur und Ingenieurwesen.



INTERNATIONALITÄT

Die IRE|BS kooperiert mit einigen der bedeutendsten Immobilien-Fakultäten der Welt: unter anderem Harvard Graduate School of Design (USA), ESSEC Business School (Frankreich/Singapur), Henley Business School (University of Reading, UK).



VERNETZUNG

Alumni erhalten mit der Mitgliedschaft in IMMOEBS e. V. Zugang zu einem erstklassigen berufsorientierten Netzwerk. IMMOEBS ist mit über 3.000 Mitgliedern ein exklusives, professionelles und aktives Branchennetzwerk. Das IMMOEBS Mentoren-Programm IMMOMENT wurde 2021 von der Zeitschrift ImmobilienManager als HR-Projekt des Jahres ausgezeichnet.

AUSGEZEICHNETE KARRIERECHANCEN

Das Kontaktstudium Immobilienökonomie eröffnet Ihnen hervorragende Karrieremöglichkeiten in der Immobilienwirtschaft.

Ergänzen und vertiefen Sie Ihr Wissen durch moderne und gezielte Wissensvermittlung sowie Diskussionen mit praxiserprobten Dozentinnen und Dozenten und weiteren Marktteilnehmenden.

Ergreifen Sie mit dem Studium Immobilienökonomie Ihre Chance und profitieren Sie vom modernen Lehransatz der IRE|BS Immobilienakademie. Hochkarätige, praxiserprobte Expertinnen und Experten unterrichten Sie. Anhand von Übungen und Fallbeispielen festigen Sie das Erlernete.

Erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen führen den Titel **Immobilienökonom/-in** (IRE|BS). Dieser Titel genießt branchenweite Anerkennung und öffnet Ihnen viele Türen.



Werden Sie Teil einer starken Community

Die IRE|BS Immobilienakademie hat seit über 30 Jahren **Tausende** Studierende qualifiziert. Sie ist Mitbegründerin starker, lebendiger Netzwerke, die auch nach Beendigung des Studiums durch den wechselseitigen Austausch Karrieren begleiten. Werden Sie Teil dieser einzigartigen Community, die alle Segmente der Immobilienwirtschaft abdeckt.



Studierende der IRE|BS Immobilienakademie erhalten kostenlos die Mitgliedschaft in der Alumni-Vereinigung IMMOEBS für die Zeit ihres Studiums und können so bereits während der Studienzzeit von IMMOEBS profitieren: Nutzen Sie regionale Fachveranstaltungen für Ihr Networking und inspirierende Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen.



Universität Regensburg

Die IRE|BS International Real Estate Business School an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Regensburg umfasst das IRE|BS Institut für Immobilienwirtschaft mit acht rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Lehrstühlen und Professuren sowie elf Honorar- und Gastprofessuren und die IRE|BS Immobilienakademie, ein An-Institut der Universität Regensburg.

Die IRE|BS ist eines der renommiertesten Immobilienlehr- und -forschungszentren in Europa.



Das Kontaktstudium Immobilienökonomie ist seit fast 30 Jahren ununterbrochen von der renommierten Immobilienvereinigung „The Royal Institution of Chartered Surveyors“ (RICS) akkreditiert. Der Immobilienökonomiestudiengang war der erste kontinentaleuropäische Studiengang, der von der RICS zertifiziert wurde.



IHRE VORTEILE:

Marktrelevante, praxiserprobte Ausbildung auf wissenschaftlicher Basis

Ausgezeichnetes **Netzwerk** innerhalb der Finanz- und Immobilienbranche

Hervorragende **Karierechancen**

Anerkannter Abschluss als **Immobilienökonom/-in** (IRE|BS)

IMMOBILIENÖKONOMIE: DAS FUNDAMENT IHRER KARRIERE

Das Kontaktstudium Immobilienökonomie ist das Fundament „par excellence“ für Ihre Karriere in der Immobilienwirtschaft. Alle für die Immobilien-, Bau- und Finanzwirtschaft wichtigen Bausteine der Immobilienökonomie bilden während des Studiums ein tragfähiges Konstrukt und ein stabiles Fundament für Ihre weitere Karriere.

Lernen Sie von A bis Z alle Wertschöpfungsstufen einer Immobilie kennen. Welche Bedeutung haben funktionale Managementaspekte? Wie sieht eine optimale Immobilieninvestition und -finanzierung aus? Diese und viele weitere Fragen beantwortet Ihnen unser Kontaktstudium Immobilienökonomie. Profitieren Sie vom Wissen hochkarätiger Dozentinnen und Dozenten aus Wissenschaft und Praxis.

Ihr Schritt zum MBA

Absolventinnen und Absolventen des Kontaktstudiums Immobilienökonomie, die zusätzlich über mindestens einen Bachelorabschluss mit 180 ECTS verfügen, können sich nach Abschluss des Immobilienökonomiestudiums in einem zweiten Weiterbildungsschritt zum Executive MBA in Real Estate an der IRE|BS bewerben. Der Executive MBA in Real Estate dauert 15 Monate und umfasst 60 ECTS. Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden in Regensburg, Eltville, Berlin, Reading, Harvard und Singapur auf die Herausforderungen von Führungskräften in der Immobilienwirtschaft vorbereitet. Wahlweise kann der Executive MBA in Real Estate auch mit einem Finance-Schwerpunkt absolviert werden.

Mehr zum Executive MBA in Real Estate:
www.irebs-immobilienakademie.de/mba



HypZert ist die führende nationale Organisation für Gutachterinnen und Gutachter in der Immobilienbewertung und Immobilienanalyse in der Finanzwirtschaft mit internationalen Partnern. Die HypZert zertifiziert Immobiliengutachterinnen und Immobiliengutachter nach den anspruchsvollen und international anerkannten Kriterien der ISO/IEC 17024. Die Teilnahme am Kontaktstudium Immobilienökonomie wird als Fortbildung im Sinne der HypZert anerkannt. Pro Studientag wird ein Tag Fortbildung anerkannt, maximal drei Fortbildungstage pro Kalenderjahr.



Ihr Studium im Überblick

Das Kontaktstudium Immobilienökonomie ist mit seiner modularen Struktur perfekt an die Bedürfnisse berufstätiger Teilnehmerinnen und Teilnehmer angepasst.

Das Studium dauert 15 Monate und ist in acht Module unterteilt. Jedes Modul beinhaltet sechs bis zehn Ausbildungstage. Die Studiendauer umfasst insgesamt 58 Tage zuzüglich dem Klausurtag.

Einzelne Themen werden durch Online-Tutorials vertieft. Dabei erstrecken sich die Vorlesungen inkl. der Klausuren über einen Zeitraum von elf Monaten. Die verbleibenden vier Monate dienen der Fertigstellung und Präsentation der Projektarbeit.

Zulassungsvoraussetzungen

Das Kontaktstudium Immobilienökonomie steht folgenden Bewerberinnen und Bewerbern offen: Personen mit abgeschlossenem Studium an einer Universität, Hochschule (Fachhochschule) oder Dualen Hochschule (Berufsakademie) in verschiedenen Studiengängen (Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Rechtswissenschaft, Stadtplanung, Architektur, Ingenieurwesen etc.). Darüber hinaus steht das Studium Interessierten offen, die eine erforderliche Eignung durch qualifizierte Aus- und Weiterbildung oder durch mehrjährige Berufserfahrung erworben haben. Ein Anspruch auf einen Studienplatz für dieses Weiterbildungsstudium besteht nicht.

Es können auch einzelne Studienbausteine aus dem Gesamtprogramm belegt werden (Modulstudium). Voraussetzung ist, dass freie Studienplätze vorhanden sind.



MODUL 1:

Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen

7 Präsenztage

MODUL 2:

Rechtliche Grundlagen

7 Präsenztage

MODUL 3:

Projektentwicklung und Stadtplanung

10 Präsenztage

MODUL 4:

Bauprojektmanagement

6 Präsenztage

MODUL 5:

Immobilienbewertung und -rechnungslegung

8 Präsenztage

MODUL 6:

Immobilieninvestition und -finanzierung

8 Präsenztage

MODUL 7:

Gewerbeimmobilien

6 Präsenztage

MODUL 8:

Wohnimmobilien

6 Präsenztage



Immobilienökonom/-in
(IRE|BS)

DIE HERAUSFORDERUNGEN IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT AKTIV MITGESTALTEN



Mit dem Kontaktstudium Immobilienökonomie habe ich meine bisherigen Kenntnisse, die ich während meiner Ausbildung zur Immobilienkauffrau und meinem anschließenden Bachelorstudium erworben habe, signifikant erweitert. Die Mischung aus Hochschulprofessoren und Branchenexperten ermöglichte mir eine ideale Verknüpfung von Theorie und Praxis. Zudem bot das Alumni-Programm – IMMOEBS – exklusiven Zugang zu einem exzellenten Netzwerk, das meine berufliche Laufbahn weiter stärken konnte.

Sandra Sievernich
Projektmanagerin,
BEOS
Absolventin 123. Jg. KIÖ



MODUL 01

DIE GRUNDLAGEN: DAS ÖKONOMISCHE RÜSTZEUG

Im Rahmen des **ersten Moduls** „Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen“ werden die Basics der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre gelegt bzw. wiederholt. So wird zum einen das Fundament für die speziellen immobilienwirtschaftlichen Themen der folgenden Module gelegt. Zum anderen wird der Wissensstand auf ein einheitliches Niveau gebracht.



STUDIENINHALTE MODUL 1

Wirtschafts- wissenschaftliche Grundlagen

7 Präsenztage

Betriebliches Rechnungswesen

- Kostenverläufe und Prinzipien der Kostenverrechnung
- Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Kostenkalkulationen auf Basis der Voll- und Teilkostenrechnung

Corporate Governance und Compliance in der Immobilienwirtschaft

- Compliance in der Immobilienwirtschaft
- Fallbeispiel Geldwäsche
- Corporate Governance
- Compliance-Management
- Ethische und professionelle Standards am Beispiel der RICS

Finanzierung

- Behandlung finanzwirtschaftlicher Grundbegriffe
- Unterscheidung gängiger Finanzierungsformen
- Erkennen von Vor- und Nachteilen der Hebelwirkung des Fremdkapitals
- Einblick in praktische Anwendungen alternativer Finanzierungsformen, bspw. Crowdfunding

Immobilienökonomie

- Haus der Immobilienökonomie
- Grundlagen und Definitionen
- Der deutsche Immobilienmarkt
- Immobiliennetzwerke

Jahresabschluss

- Rechnungslegung und Unternehmensberichterstattung
- Einzel- und Konzernabschluss
- Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens
- Doppelte Buchführung und Bilanzerstellung
- Bewertung und Ansatz von Vermögen und Schulden

Strategische Unternehmensführung

- Zweck und Aufgabenbereiche der strategischen Unternehmensführung
- Digitalisierung und Innovator's Dilemma
- Typologien von Strategien und Strategieentwicklung in der Immobilienbranche
- Implikationen aufgrund ESG und EU-Taxonomie

Volkswirtschaftslehre

- Gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Immobiliensektors
- Angebot und Nachfrage auf Immobilienmärkten
- Immobilienwirtschaftliche Konjunkturzyklen

Online-Tutorials

- Flächendefinitionen nach DIN 277 und gif
- Finanzmathematik



MODUL 02

DAS FUNDAMENT: DIE RECHTLICHE ABSICHERUNG

Das **zweite Modul** „Rechtliche Grundlagen“ ist die Wissensbasis für die weitere rechtliche Behandlung der immobilenspezifischen Fragestellungen. Besonderes Augenmerk gilt dem Verständnis der wichtigen Gesetze und der Interpretation der notwendigen Gesetzestexte.



STUDIENINHALTE MODUL 2

Rechtliche Grundlagen

7 Präsenztage

Architektenrecht

- Projektierungsschritte der Baumaßnahme unter rechtlichen Aspekten
- Zwingende bauvertragliche Grundlagen
- Bedeutung des Störungsmanagements während der Baurealisierung
- Honorar- und Haftungsfragen bei Planungsbeteiligten

Einführung Zivilrecht

- Einblick in das BGB
- Vertragsrecht

Erbbaurecht

- Übersicht über die gesetzlichen Rahmenbedingungen
- Einweisung in die typischen Vertragsregelungen eines Erbbaurechtsbestellungsvertrages
- Erläuterung der maßgeblichen Begrifflichkeiten, insbesondere des Heimfalls
- Darstellung der grunderwerbsteuerlichen Tatbestände

Immobilienkaufvertragsrecht

- Einweisung in die Systematik von Grundstückskaufverträgen
- Die typischen Meilensteine einer Immobilientransaktion unter Berücksichtigung von Bieterverfahren
- Inhalt einer Käufer-Due-Diligence
- Besondere Fallstricke im Transaktionsgeschäft
- Abwicklung von Grundstückskaufverträgen
- Überprüfung des Erlernen anhand eines Mustervertrags

Immobiliensteuerrecht

- Steuerliche Aspekte bei Asset Deal & Share Deal
- Grundlagen des internationalen Steuerrechts
- EU-Anzeigepflicht für Steuergestaltungen („MDR“)
- Tipps, Ausblick und Digitalisierung der Steuerbehörden

Maklerrecht

- Makleraufgaben
- Maklerrecht im BGB und Inhalt eines Maklervertrags
- Maklerprovision

Mietrecht

- Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen des Mietrechts
- Häufige Stolperfallen und Problemfelder
- Überblick über die aktuelle Rechtsprechung zum Mietrecht
- (Prozessuale) Geltendmachung von Rechten und Abwehr von Ansprüchen

Öffentliches Planungs- und Baurecht

- Bauplanungsrecht, insbesondere Analyse des geltenden Planungsrechts
- Aufstellung von Bebauungsplänen (Verfahren und Vorgaben)
- Bauordnungsrecht und Genehmigungsverfahren
- Rechtsschutz, insbesondere Abwehr von Nachbarklagen

Privates Baurecht

- Projektierungsschritte der Baumaßnahme unter rechtlichen Aspekten
- Zwingende bauvertragliche Grundlagen
- Bedeutung des Störungsmanagements während der Baurealisierung
- Honorar- und Haftungsfragen bei Planungsbeteiligten

Recht der Immobilienverwaltung

- Das Berufsbild des Immobilienverwalters
- Immobilienverwaltung und Wohnungseigentumsrecht
- Paradigmenwechsel durch die WEG-Reform
- Verhältnis zwischen Verwalter und Bauträger
- Verwaltung und Mietrecht

MODUL 03

DIE ENTWICKLUNG: VON DER IDEE ZUM PROJEKT

Das **dritte Modul** „Projektentwicklung und Stadtplanung“ verknüpft stadtplanerische und entwicklungstechnische Konzepte mit praxisbezogenen Fallstudien und beispielgebenden Projektbesichtigungen. Ziel ist es, das Grundwissen von rechtlichen und planerischen Disziplinen auf die Entwicklung von Immobilienprojekten anzuwenden.



STUDIENINHALTE MODUL 3

Projektentwicklung und Stadtplanung

10 Präsenztage

Architektur für Büroimmobilien

- Gestaltungsparameter der Objektplanung (u. a. auch ESG und EU-Taxonomie)
- Büroorganisationsformen
- Tendenzen bei der Gestaltung von Arbeitsorten
- Flexibilität und Variabilität von Büroimmobilien
- Bewertungsmethoden der Gebäudestruktur

Building Information Modeling (BIM)

- Umbruch in der Immobilienbranche
- Digitale Projektabwicklung
- Intelligente Gebäudemodelle
- Neue Wege der Kommunikation und Kooperation
- Datengrundlagen für den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes

Denkmalschutz

- Gesetzliche Rahmenbedingungen, Behördenorganisation und Baugenehmigungsverfahren
- Denkmalschutz und Klimaschutz
- Steuerliche Vergünstigungen

Exkursion Stadtplanung

- Besichtigung aktueller Bauvorhaben
- Hochhausentwicklungsplanung
- Potenziale und Projekte der Innenentwicklung

Flächenkonversion

- Wirtschaftliche Grundlagen von Flächenkonversionsvorhaben und Beispiele
- Sozialgerechte Bodennutzung und kooperative Baulandmodelle
- Altlasten: Sanierungsverfahren und Bewältigung in der Transaktion
- Typische Fallstricke für Flächenkonversionsprojekte, insbesondere Lärmthemen
- Implikationen aufgrund ESG und EU-Taxonomie

Markt- und Standortanalyse

- Chancen und Risiken
- Wesentliche Ertrags- und Wertfaktoren
- Valide Zahlen versus bloßes Marketing

Immobilienmarketing

- Allgemeine Definition und Bestandteile des Marketings
- Immobilienmarketing in der Praxis
- Modelle zu Kunden- und Kommunikationszielgruppen
- Marketing im Prozess der Immobilienprojektentwicklung

Immobilienprojektentwicklung

- Typologie von Projektentwicklungsunternehmen
- Projektentwicklungsprozesse
- Developer-Kalkulation (Front & Backdoor Approach)
- Praxisbeispiele zu Immobilienprojektentwicklungen

Stadtplanung inklusive neuer Entwicklungsformen

- Aktuelle Rahmenbedingungen und Herausforderungen kommunaler Stadtplanung
- Strategien kommunaler Stadtplanung
- Praxisbericht Frankfurter Stadtplanung
- Kommunale Anwendung des Bauplanungsrechts

Städtebauliche und freiraumplanerische Gestaltung von Immobilienprojekten

- Grundsätze und Handlungsfelder städtebaulicher Entwicklungsstrategien
- Aktuelle Schwerpunkte der Stadtentwicklung
- Redevelopment als besondere Herausforderung der Stadtentwicklung
- Fokus Handlungsfelder: Innenstadtentwicklung und Entwicklung neuer Wohnquartiere
- Smart Cities

Technische Immobilienplanung und Nachhaltigkeit

- Energetische Anforderungen an Gebäude
- Technische Ausstattung von Gebäuden
- Überblick Zertifizierungssysteme für Gebäude
- Kennzeichen für Nachhaltigkeit bei Immobilien
- ESG und EU-Taxonomie

MODUL 04

DIE STEUERUNG: PROJEKTE ERFOLGREICH MANAGEN

Im **vierten Modul** „Bauprojektmanagement“ werden die Grundlagen und Herausforderungen für die konkrete Umsetzung von Projektvorhaben gelehrt. Besonderes Augenmerk gilt den dazugehörigen Regelwerken und der Darstellung von konkreten Projektbeispielen, die potenzielle Risiken bei der Umsetzung von Baumaßnahmen aufzeigen.



STUDIENINHALTE MODUL 4

Bauprojekt- management

6 Präsenztage

Bauprojektmanagement

- Einordnung des Bauprojektmanagements (BPM) in den Lebenszyklus der Immobilie
- Eigentümlichkeiten von Bauprojekten
- Aufgaben und Ziele des Bauprojektmanagements
- Struktur des BPM: Projektstufen und Handlungsbereiche
- Vergütung von BPM-Leistungen
- Verständnis und Verträge über BPM-Leistungen

Grundlagen der Baukonstruktion inklusive Bauschäden

- Plandarstellung und Maßordnung
- Baugruben und Gründungsarten
- Bauwerksgründung und Nutzfläche
- Gebäudeteilkonstruktionen
- Nutzräume
- Baustoffe

Juristische Aspekte des Bauprojektmanagements

- Rechtsgrundlagen des Bauprojektmanagements
- Organisation: Vertragsstrukturen und Unternehmereinsetzformen
- Maßgebliche Instrumente einzelner Vertragsarten
- Rechtliche Steuerung in Bauablauf (Zeit, Kosten, Qualität)
- Rechtliches Risikomanagement

Kostenplanung und Baukostenkalkulation

- Kostenplanung aus Sicht des Bauherren
- Budgetierung von Bauprojekten
- Kostencontrolling
- Baukostenkalkulation aus Sicht des Auftragnehmers (Bauunternehmers)
- Grundlagen der Preisfindung



Projektentwicklung – Grundlage für erfolgreiches Projektmanagement

- Wissen um die Leistungsbilder von Projektentwicklung (PE) und Projektmanagement (PM)
- Erkennen der kritischen Punkte in einer Developer-Rechnung, der Schnittstelle zwischen PE und PM
- Kenntnisse über das baurechtliche Potenzial eines Grundstücks und die Quellen dazu
- Wissen, wie man sinnvolle Planungsvorgaben für ein funktionstüchtiges Gebäude erstellt
- Kenntnis, mit welcher Methodik die ersten Baukostenaussagen erarbeitet werden

Vertrags- und Nachforderungsmanagement

- Ziele, Aufbau und Leistungsphasen des Vertragsmanagements
- Bauleitung und ihre Bedeutung im Vertragsmanagement und Nachforderungsmanagement
- Nachforderungsmanagement: Sieg oder Niederlage des Projektes?
- Aufbau und Abwehr von Forderungssachverhalten

MODUL 05

DIE BEWERTUNG: RICHTIG RECHNEN

Im **fünften Modul** „Immobilienbewertung und -rechnungslegung“ werden immobilien spezifische Fragestellungen rund um die Themen Rechnungslegung und Bewertung behandelt. Die Folgemodule „Immobilieninvestition und -finanzierung“, „Gewerbeimmobilien“ und „Wohnimmobilien“ vertiefen die Kenntnisse der unterschiedlichen Anlageklassen und Investmentkriterien der Immobilienwirtschaft.



STUDIENINHALTE MODUL 5

Immobilienbewertung und -rechnungslegung

8 Präsenztage

Einführung in das Modul Immobilienbewertung und -rechnungslegung

- Vorstellung des didaktischen Konzepts
- Fachlicher Ersteinstieg in die Modulschwerpunkte
- Überblick über die jeweiligen Vorlesungen
- Einführung in die Immobilienbewertung, Due Diligence und Rechnungslegung
- Vorstellung der Exkursion und des Workshops

Bewertung von Anlageimmobilien und Erbbaurechten

- Bewertung von Anlageimmobilien
- Bewertung von Management- und Betreiberimmobilien
- Bewertung von Erbbaurechten

Bewertung von Immobilienportfolios

- Allgemeine Einführung & Märkte
- Einzelebene vs. Portfolioebene
- Anlässe und Herangehensweisen
- Ergebnis-Plausibilisierung

Bewertung: Exkursion und Workshop

- Besichtigung einer Immobilie
- Einführung in den Immobilienmarkt am Standort und in die Wertermittlungspraxis (Ortsbegehung)
- Eigenständige Wertermittlung der Immobilie in Gruppenarbeit

Financial Due Diligence

- Grundlagen der Financial Due Diligence
- Ablauf einer Financial Due Diligence
- Risikoidentifikation, -analyse, -gestaltung

Immobilienbewertung aus Bankensicht

- Gründe für eine Beleihungswertermittlung
- Betrachtung des Unterschieds zwischen Beleihungs- und Verkehrswert
- Fokussierung auf das Ertragswertverfahren
- Beleihungswertberechnung eines Wohn- und Geschäftshauses

Immobilienrechnungslegung nach IFRS

- Einführung in die Grundlagen der Bilanzierungsbegriffe nach IFRS
- Klassifizierung der Immobilien nach IFRS
- Ansatz, Bewertung und Ausweis von Immobilien nach IAS und IFRS

Internationale Immobilienbewertung

- Bewertungsstandards und Wertdefinitionen
- Normierte und nicht normierte Verfahren
- Bewertungsparameter und Ergebnisanalyse

Legal und Tax Due Diligence

- Grundlagen der Due Diligence
- Gegenstand und Ablauf der Legal bzw. Tax Due Diligence
- Legal und Tax Due Diligence bei Asset und Share Deals

Normierte Verfahren nach ImmoWertV

- Unterschied zwischen Kaufpreisen und Verkehrswerten
- Normierte Verfahren der ImmoWertV
- Bei Vorliegen aller Daten die Anwendung der Verfahren der ImmoWertV

Technical Due Diligence

- Grundlagen der Technical Due Diligence
- Ablauf einer Technical Due Diligence
- Erfassung und Datenbewertung
- Dokumentation und Berichterstattung/Ergebnis

Technische Bewertung von Bauschäden

- Beschaffenheitsvereinbarungen
- Qualitätsklassen
- Technik Klauseln
- Beurteilung von Abweichungen und deren Nachbesserung
- Mangel- und Schadensfeststellung
- Bewertungsinstrumente
- Häufige Baumängel

Übungen zur Finanzmathematik

MODUL 06

DAS LIEBE GELD: INVESTIEREN UND FINANZIEREN

Im **sechsten Modul** „Immobilieninvestition und -finanzierung“ wird erläutert, wie sich strategisch langfristige Wertschöpfungspotenziale heben und so Erfolgchancen realisieren sowie Risiken vermeiden lassen. Hierfür sind das Verständnis von Anlageprodukten und deren Merkmale sowie die unterschiedlichen Finanzierungsvehikel, die einem Immobilieninvestor heute zur Verfügung stehen, notwendig.



STUDIENINHALTE MODUL 6

Immobilieninvestition und -finanzierung

8 Präsenztage

Besteuerung grenzüberschreitender Immobilieninvestitionen

- Grundlagen der Besteuerung grenzüberschreitender Immobilieninvestitionen
- Inländische und ausländische Immobilieninvestitionen von Steuerinländern

Cashflow-Modeling

- Methoden des Cashflow-Modelings
- Cashflow-Analyse in der anwendungsorientierten Umsetzung

ESG und EU-Taxonomie

- ESG im Immobilienlebenszyklus
- Bewertung von Immobilien unter ESG-Kriterien
- Marketing vs. Impact
- Risiken der Nicht-Erfüllung von ESG-Anforderungen

Immobilien und Finanzierung

- Warum werden Immobilien fremdfinanziert?
- Welche Anbieter und Produkte gibt es?
- Grundlagen von (Bank-)Darlehen für Immobilien
- Zinsmeinung und Zinsinstrumente

Immobilien-AGs und REITs

- Immobilieninvestments in Deutschland
- Immobilienfonds
- Positionierung und Bewertung von Immobilien-AG und REIT-AG

Immobilienfonds inklusive Debt-Funds

- Formen der (indirekten) Immobilienanlage
- Anforderungen der Investoren
- Markt indirekter Immobilieninvestments
- Zukünftige Perspektiven

Immobilienportfoliomanagement

- Aufgabenstellung im Portfoliomanagement
- Performancemessung und Rentabilitätskennzahlen
- Grundzüge der Risiko-Rendite-Analyse
- Risikodiversifikationseffekt
- Segmentierung und Steuerungsprozess
- Matrixanalyse und Normstrategien

Immobilieninvestitionsrechnung

- Investitionsrechnung
- Renditekalkulation
- Investitionsrechnung ohne Steuern
- Cashflow-Modeling

Immobilienperformancemessung

- Definition, Aufgaben und Rahmenbedingungen
- Grundlagen Total Return
- Analyse der Treiber von Wertänderungsrenditen
- Grundlagen des Benchmarkings
- Grundlagen und Anwendung der Attributionsanalyse
- Performancemessung direkter und indirekter Immobilieninvestitionen

Immobilienrisikomanagement

- Definition des Risikos und seine Bedeutung im Umfeld von Immobilien
- Methodik der Analyse, Messung und Bewertung
- Risikosteuerung durch Diversifikation
- Abhängigkeiten zwischen Risiko und Rendite
- Umgang mit Risiko in der Praxis (Markowitz-Modell, Scoring-Verfahren)

Kapitalanlagegesetzbuch, AIFM, Basel III, Solvency II

- Fonds und Fondsregulierung
- Fondsproduktgestaltung und Fondsvertrieb
- Basel III/CRD IV
- Solvency II

Real Estate Investment Banking

- Bewertungsmethoden im Real-Estate-Kapitalmarkt
- M&A und IPOs einschließlich Grundlagen, REITs und Verkaufsprozessen
- Kapitalbeschaffung auf den Immobilienkapitalmärkten

Steuerliche Behandlung von Gewerbeimmobilien

- Besteuerung im Lebenszyklus der Immobilie
- Erwerbs- und Errichtungsphase
- Nutzungsphase
- Beendigungsphase

MODUL 07

DIE GEWERBEIMMOBILIE: ARBEITSPLÄTZE SCHAFFEN

Das **siebte Modul** „Gewerbeimmobilien“ behandelt neben Büro- und Handelsimmobilien auch Gewerbeparks und Logistikimmobilien sowie Sonderimmobilien wie Hotels und Gesundheitsimmobilien.



STUDIENINHALTE MODUL 7

Gewerbeimmobilien

6 Präsenztage

Coworking – neue Arbeitsformen und Trends

- Anforderungsprofile zukünftiger Arbeit
- Entstehung des Flex-Office-Marktes
- Funktionsweise von Flex-Office-Produkten
- Case Study Flex Office Space

Einzelhandelsimmobilien

- Urbane Handelswelten und Retail-Markt
- Innovation vs. Planung
- Kunde im Fokus
- Placemaking

Gesundheitsimmobilien

- Kliniken und Krankenhäuser
- Medizinische Versorgungszentren und Arzthäuser
- Einrichtungen des unterstützten Wohnens
- Hospize und Pflegeeinrichtungen

Hotelimmobilien

- Überblick über die Assetklasse Hotel
- Hotelmarkt Deutschland: Angebots- und Nachfrageentwicklung
- Hotelsegmente und -kategorien
- Vertragsarten
- Hotelinvestmentmarkt

Logistikimmobilien

- Grundlagen und Definitionen
- Logistikmärkte und Logistikimmobilien
- Logistikimmobilien aus Investorensicht
- Finanzierungsaspekte und Bewertung

Real Estate Asset Management und Property Management

- Funktionsbereiche, Disziplinen und Rollen
- Managementmodelle in der Praxis
- Erfolgsfaktoren und Fallstricke in der Umsetzung
- Vertragsgestaltung und Marktgeschehen

Marktanalyse für Gewerbeimmobilien

- Analysen im Investmentprozess: Marktanalyse
- Transparenz als Schlüsselgröße
- Behandlung der Frage, wie Nachfrage generiert wird, im Zusammenhang mit Storytelling und Megatrends
- Behandlung der Frage, was der relevante Markt ist, in Form einer Diskussion
- Wirkungszusammenhänge und Beispielmärkte
- Implikationen aufgrund ESG und EU-Taxonomie

Parkraumbewirtschaftung

- Einflussfaktoren, Anforderungen, Marktsituation
- Planung, Bau und Betrieb
- Mehrwerte durch Parkraummanagement und neue Mobilitätsanforderungen
- Einflüsse und Auswirkungen der Digitalisierung
- Investition in Parkraum
- Ausblick: das Parkhaus der Zukunft

Strategic Sourcing von Immobiliendienstleistungen

- Bedeutung und Entwicklung der Beschaffungsfunktion
- Theoretischer Bezugsrahmen der Transaktionskosten- und Principal-Agent-Theorie
- Beschaffungsstrategien im Real Estate Management
- Beschreibung und Bestimmung der beschaffungsstrategischen Elemente

MODUL 08

DIE WOHNIMMOBILIE: MEHR ALS EIN ZUHAUSE

Das **achte Modul** „Wohnimmobilien“ beschäftigt sich mit den politischen, rechtlichen, wirtschaftlichen, architektonischen sowie strategischen Fragen dieser Immobilienklasse und mit ihren unterschiedlichen Segmenten.



STUDIENINHALTE MODUL 8

Wohnimmobilien

6 Präsenztage

Architektur für Wohnimmobilien

- Stadträumliche Dichte und Gebäudetypologien
- Erschließungsformen von Wohngebäuden
- Grundrissorganisation und -ausrichtung, raumgestalterische Qualitäten, umfängliche Gebäude- und Grundrissanalysen
- Barrierefreiheit und Nachhaltigkeit im Wohnungsbau

Bestandsmanagement

- Portfoliomanagement und Asset Management
- Property/Facility Management
- Lebenszyklus der Immobilie
- Quartiersentwicklung

Developerrechnung im Wohnimmobiliengeschäft, Portfolioinvestitionen

- Wirtschaftliche und gesellschaftliche Megatrends bei Wohnimmobilien
- Prognose für die Wohnungsmärkte
- Strategien für Immobilienportfolien und Projektentwickler
- Die Investitions- und Developerrechnung
- Einsatzzweck, Aufbau und Funktionsweise

Eigentumsbildung im Bestand

- Relevanz der Eigentumsbildung im Bestand
- Praktische Durchführung
- Erfolgsfaktoren
- Marktdaten

Investmentstrategien für Wohnungsunternehmen inklusive Mikroapartments

- Wohnungsmarkt/Wohnungsunternehmen und Immobilieninvestmentmarkt Deutschland
- Geschäftsmodelle Wohnungsbestandshalter
- Wohnungswirtschaft: Megatrends, Herausforderungen und theoretische Grundlagen
- Due Diligence bei Wohnimmobilien
- Mikroapartments

Marktforschung für Wohnimmobilien

- Lebensraummodell – welche Regionen?
- Lebensphasenmodell – welche Immobilientypen?
- Lebensstilmodell – welche Größe und Qualität?
- Richtwertmodell – welche Preise und Preisentwicklung?

Projektentwicklung im frei finanzierten Wohnungsbau

- Grundlagen zum System „Development“
- Unternehmenskultur und Interaktionen
- Erklärungsansätze im Wertekettenmodell
- Grundstückskauf, Planungsrechtschaffung und Produktgestaltung
- Psychologie des Käuferverhaltens
- Satellitenansatz vs. Monostrategien

Umwandlung einer Gewerbeimmobilie in eine Wohnungsimmoblie

- Mietflächenantagonismus bei Wohn- und Büroimmobilien
- Machbarkeit einer Immobilienumwandlung
- Technische Herausforderungen: Flächeneffizienz, Geometrie, Brandschutz und Bauphysik
- Wirtschaftliche Spielräume: Kosten, Erträge, Renditen
- Mietpreisbremse

Wohnungseigentumsrecht

- Entstehungsgeschichte und Bedeutung des Wohnungseigentumsgesetzes
- Rechtsänderung durch das WEMoG
- Sondereigentum
- Bauherren- und Wohnungseigentümergeinschaft
- Verträge

Wohnungsmarkt, Wohnungspolitik und Stadtentwicklung

- Struktur des deutschen Wohnungsmarkts
- Marktdynamik
- Wohnungspolitik und Stadtentwicklung



Das Kontaktstudium Immobilienökonomie bietet einen umfassenden Blick auf die Kernthemen der Immobilienwirtschaft. Die vielfältigen Angebote des Alumnivereins machen es ein Leichtes, ein eigenes Branchennetzwerk zu etablieren bzw. zu festigen.

Aldo Trentinaglia
Real Estate Transactions and
Development Rechtsanwalt, Partner
Arnecke, Sibeth Dabelstein
Dozent an der IRE|BS Immobilienakademie
Absolvent 26. Jg. KIÖ

”



STUDIENORTE



BERLIN



In Berlin gibt es neben dem Studium viel zu entdecken. Die Hauptstadt bietet neben zahlreichen Sehenswürdigkeiten, innovativer Kultur und einem interessanten Nachtleben beste Voraussetzungen für ein Studium rund um das Thema Immobilien.

Die gute Verkehrsanbindung der Hauptstadt ermöglicht es Studierenden aus ganz Deutschland, Österreich oder der Schweiz, bequem zu den Vorlesungen und Klausuren anzureisen.



DÜSSELDORF



Düsseldorf ist der ideale Studienort für die Immobilienbranche mit zahlreichen Sehenswürdigkeiten. Zu den wohl populärsten gehören Altstadt, Königsallee oder Medienhafen. Die vielen Stadtteile Düsseldorfs haben alle ihren eigenen Charme und interessante Immobilien im Wandel der Zeit.

Durch die sehr gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr und das Autobahnnetz ist eine optimale Erreichbarkeit sichergestellt.



FRANKFURT AM MAIN



Der Studienort Frankfurt am Main ist eine der dynamischsten und internationalsten Städte Deutschlands. Die Finanz- und Messestadt mit der imposanten Skyline hat vielseitige Kontraste zu bieten. Einer der größten Flughäfen Europas sichert eine ausgezeichnete Verkehrsanbindung aus allen Teilen der Welt.

Der Standort Frankfurt wartet mit zentrumsnaher Lage und großem gastronomischem Angebot auf.



MÜNCHEN



München ist die ideale Stadt für ein berufsbegleitendes Studium. Die Isarmetropole ist die Lieblingsstadt der Deutschen und liegt auch im Student ranking ganz oben. Ein Grund dafür ist die hohe Lebensqualität. Die Studienorte in München sind meist mit unmittelbarem Autobahnanschluss sowie guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr ausgestattet.

WARTEN SIE NICHT – STARTEN SIE JETZT

Sie haben noch Fragen rund um das Studium **Immobilienökonomie**?

Wir haben die Antworten. Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie gerne das Studienmanagement – wir freuen uns, Ihre Fragen zu beantworten.



Düsseldorf & München
Glikeria Schmid



Berlin
Katja Bobber



Frankfurt
Katharina Klocke



München
Daniel Oeter

Telefon +49 (0) 6723 9950-30
E-Mail: immobilienoekonomie@irebs.de

Termine

Alle Termine zum Studiengang finden Sie unter
www.irebs-immobilienakademie.de/kioe

Dauer: 15 Monate

01. – 11. Monat: Vorlesungen
12. – 15. Monat: Projektarbeit und
Disputation

Ort: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main
und München

Für das Kontaktstudium Immobilienökonomie investieren Teilnehmerinnen und Teilnehmer in drei Semestern zu jeweils zwei Blockphasen (Mo – Fr) und acht bzw. zehn Wochenendphasen (Fr – Sa bzw. Mi – Sa) ganztägig an der IRE|BS Immobilienakademie – zuzüglich Zeit für das Erbringen der Prüfungsleistung und der Projektarbeit. Insgesamt sind dies 58 Tage in Präsenz, entsprechend 38 Nettoarbeitstagen. Umfang und Inhalt des abgeschlossenen Studiums entsprechen 60 ECTS.

Ein Studientag umfasst im Regelfall acht bis zehn akademische Stunden (à 45 Minuten). Die Vorlesungen beginnen um 8:00 Uhr bzw. 9:30 Uhr und enden um 17:30 Uhr bzw. 19:30 Uhr. Die Veranstaltungen werden im Präsenzformat durchgeführt.

Die IRE|BS Immobilienakademie stellt allen Studierenden Microsoft Office 365 kostenfrei für die Zeit der Vorlesungen zur Verfügung.

Zahlungsbedingungen

Studiengebühr:	15.950,- €
Frühbucherpreis:	14.675,- €
Ermäßigte Studiengebühr:	14.675,- €

Ermäßigte Studiengebühr für Alumni und Mitglieder von IMMOEBS e. V. oder IRE|BS Core e. V. HypZert-zertifizierte Gutachter/-innen).

Alle Preise zzgl. der jeweils gültigen gesetzlichen MwSt. Rabatte sind nicht kumulierbar.

Die Studiengebühr wird gestaffelt fällig:

I. Rate (20%)

14 Tage nach Erhalt der schriftlichen Zulassung

II. Rate (40%)

vier Wochen vor Beginn des 1. Semesters

III. Rate (40%)

vier Wochen vor Beginn des 2. Semesters

Arbeitgebende beteiligen sich häufig an den Kosten des Kontaktstudiums Immobilienökonomie. Für Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind die Ausgaben für Weiterbildungen in der Regel steuerlich absetzbar.

Mit einem Bescheid zu Ihrer Bewerbung können Sie innerhalb weniger Werkzeuge rechnen.

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG

Prof. Dr. Tobias Just (FRICS)
Universität Regensburg;
IRE|BS Immobilienakademie

Prof. Dr. Stephan Bone-Winkel
Ceos Investment
Managing Partner
Beos
Gründer und AR
Universität Regensburg
Honorarprofessor

STUDIENLEITUNG

Michael Zingel
IRE|BS Immobilienakademie

FACHBEIRAT

Prof. Dr. Thomas Beyerle
Catella Property Valuation
Managing Director

Prof. Dr. Stephan Bone-Winkel
Ceos Investment
Managing Partner
Beos
Gründer und AR
Universität Regensburg
Honorarprofessor

Werner Doetsch
Werner Doetsch Loan & Equity Arrangement
Inhaber

Alexander Gräfe (MRICS, REV)
Gräfe | Augustini | Partner –
Immobilienbewertung
Partner

Dr. Christoph Pitschke (MRICS)
German American Realty
Geschäftsführender Gesellschafter

Gregory Rebscher
Schwab engineers
Niederlassungsleiter

Joachim Schmidt
ebl factum Rechtsanwälte
Partner

Thilo von Stechow (MRICS)
Deutsche Asset
Geschäftsführender Gesellschafter

DOZIERENDENSPIEGEL

Hendrik Aholt
Deloitte

Martin Belik (MRICS)
Cushman & Wakefield

Prof. Dr. Torben Bernhold
Fachhochschule Münster
University of Applied Sciences

Sebastian Betz
LIP Invest

Miriam Beul
MIRIAM BEUL Texte + Talks

Prof. Dr. Thomas Beyerle
Catella

Thorsten Bleyer
ennac

Olaf Borkers
TAG Immobilien AG

Prof. Yvonne Brandenburger
Fachhochschule Erfurt
University of Applied Sciences

Dr. Rainer Burbulla
Langguth & Burbulla Rechtsanwälte

PD Dr. Marcelo Cajias
Patrizia

Sven Carstensen
bulwiengesa

Niels Christ
Apcoa

Dr. Marcus Cieleback
Patrizia

Dr. Tony Deckert MBA
Vonovia

Dr. Lars Dittmann
Vonovia

Werner Doetsch
Werner Doetsch Loan & Equity
Arrangement

René Drotleff
KPMG

Prof. Dr. Brigitte Eierle
Universität Bamberg

Sebastian Engel
Alpha Real Estate Group

Oliver Eschmann
Schifferdecker + Eschmann

Dr. Robby Fichte
FPS Fritze Wicke Selig

Martina Fidschuster
HOTOUR

André Friedel
Drees & Sommer

Andreas Friedrich
Domicil Investment Management

Prof. Andreas Fritzen
Fritzen Architekten + Stadtplaner BDA

Kirill Gagarin
Drees & Sommer

Prof. Dr. Dirk Ulrich Gilbert
Universität Hamburg

Prof. Anne Goldstein
IU Internationale Hochschule

Abelardo Rodriguez Gonzalez
Deloitte

Prof. Dr. Max Götsche
Kath. Universität Eichstätt-Ingolstadt

Dr. Stephan Götze
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Alexander Gräfe (MRICS, REV)
Gräfe | Augustini | Partner

Christian Graf-Abersfelder (MRICS)
EY

Valentin Hadelich (MR)
ECE Group Services

Nicola Halder-Hass
Bricks & Beyond

Prof. Dr. Axel Haller
Universität Regensburg

Prof. Dr. Karl Hamberger
EY

Dr. Mathias Hellriegel LL.M.
Hellriegel Rechtsanwälte

Bertram Hennig
Avalon Werbung und Marketing UG

Dr. Peter Hettenbach
iib Institut innovatives Bauen
Dr. Hettenbach

Marc Hofmann
Apcoa

Martin Hunscher
Stadt Frankfurt am Main

Prof. Dr. Tobias Just (FRICS)
Universität Regensburg;
IRE|BS Immobilienakademie

Uwe Kaiser
Deutsche Bank

Dr. Gerd-Ulrich Kapteina
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Stefanie Kern LL.M.
Hogan Lovells International LLP

Karl-Friedrich Keunecke
Dr.-Ing. Keunecke & Dipl.-Ing. Stoehr

Jan Philipp Keweloh
Landmarken

Thomas Kleist
Greydot

Dr. Henning Klöppelt
DC Values Investment Management

Benjamin Koch
SFO Capital Partners

Oliver Koch
Fortis

Dr. Rainer Koch
Dr. Koch & Kollegen

Ralf-Peter Koschny
(CRE/FRICS)
bulwiengesa

Jonas Kubon
Pro m²

Heinz Joachim Kummer
CMS Hasche Sigle

Dr. Matthias Kuß
CMS Hasche Sigle

Marc Lauterfeld
Union Investment

Frank Löwentraut
Aetas Consult

Prof. Dr. Wolfgang Maennig
Universität Hamburg

Daniel Mallard
IQ Real Estate

Dr. Frank J. Matzen (MRICS)
EY

Susanne Mayer
BVN UK Architecture

Barkha Mehmedagic
Commerz Real

Guido Meyer
Art-Invest Real Estate Management

André Michel
Lührmann

Andreas Michels
Michels Architekturbüro

Anja Müller
Park & Control PAC

Prof. Dr. Maximilian Müller
Landgericht Berlin

Dr. Christian Oberst
Institut der deutschen Wirtschaft
Köln

Thomas Oebbeke
VALUES. Institutional Invest

Jan Oelze
Pro m²

Dr. Sebastian Orthmann
CMS Hasche Sigle

Dr. Nora Otoo
Luther Rechtsanwälte

Dr. Dominique Pfrang (MRICS)
Colliers

Dr. Heike Piasecki
bulwiengesa

Stefan Piosczyk (FRICS)
L+P Immobilienbewertung

André Pippert
Eschmann Sachverständige

Jan Plückhahn
Beos

Martin Praum
Patrizia

Stefan Pützkaul
Centrum Holding

Gregory Rebscher
Schwaab engineer

Dr. Sebastian Reich
RKDS & Partners

Benjamin von Renner
Hengeler Mueller Partnerschaft
von Rechtsanwälten

Prof. Dr. Nicole Riediger
Hochschule für Technik und
Wirtschaft Berlin

Prof. Dr. Klaus Röder
Universität Regensburg

Norbert Rolf (MRICS)
Brunata-Metrona

Norman Romeike
Brick Byte

Dr. Sven-Eric Ropeter-Ahlers
Ropeter-Ahlers Real Estate
Consulting & Analysis

Katja Rüdiger
Cilon

Pekka Sagner
Institut der deutschen Wirtschaft
Köln

Timm Sassen (MRICS)
Greyfield Group

Joachim Schmidt
ebl factum rechtsanwälte

Nicolai Schmidt
Prof. Sohn I Schmidt I Partner
ö.b.u.v.

Philipp Schönnenbeck
CMS Hasche Sigle

Isabel Schreyger
CMS Hasche Sigle

Prof. Dr. Ulrich Schütz
Hochschule Rhein Main;
Drees & Sommer

Monica Schulte Strathaus
EY

Andreas Schulten
Bulwiengesa

Rüdiger Schulz
AS Development GmbH

Prof. Dr. Markus Staiber
Hochschule für Wirtschaft und
Umwelt Nürtingen-Geislingen

Ilia Steinberg
JLL

Prof. Dr. Frank Stellmann
Görg Partnerschaft von Rechts-
anwälten; Universität Regensburg

Dennis Stenzel
GSK Stockmann

Prof. Fabian Storch
TH Köln

Christian Straube
Victoriapartners

Gero Suhner
Studio Suhner Urbanism

Markus Thormann
vdpConsulting

Dr. Robert Tietz
Carl Zeiss Grundstücks GmbH

Benjamin Trautmann
Technische Universität
Darmstadt

Aldo Trentinaglia
Arnecke Sibeth Dabelstein
Rechtsanwälte

Alexander Trobitz (FRICS)
BNP Paribas Real Estate

Jan Verleysdonk
Deloitte

Prof. Dr. Markus Viering
KVL Group

Prof. Justus Vollrath
Piqon

Fabian von Köppen
Garbe Immobilien Projekte

Prof. Kunibert Wachten
Scheuven + Wachten

Natalie Weber
LIP Invest

Lukas Weidner
DLA Piper

Carola Wehrenberg
(MRICS)
Covestro

Nils-Alexander Weng
Avocado Rechtsanwälte

Michael Westerhove
S Immobilienpartner

Florian Wiesner LL.M.
FPS Fritze Wicke Selig

Dr. Leopold Winkler
Universität Regensburg

Ulf Witt
Witt Gestaltung

Michael Zingel
IRE|BS Immobilienakademie

Cornelia Zuschke
Stadt Düsseldorf

www.irebs-immobilienakademie.de

IRE|BS Immobilienakademie GmbH

Barocketage Kloster Eberbach
65346 Eltville

Telefon: +49 (0) 6723 9950-30
E-Mail: irebs@irebs.de



**Weitere Informationen zum
Kontaktstudium:**

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe