

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2021

MUSTERLÖSUNG

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Musterlösung, wie sie von der Prüfungskommission erwartet würde. Andere Lösungsformulierungen, sofern sie inhaltlich korrekt sind und mit der Aufgabenstellung korrespondieren, sind möglich.

Bei Fragen, die eine konkrete Anzahl Antworten fordern, wurden im Sinne einer Gesamtschau oftmals mehr als die geforderten Antworten aufgeführt. Bewertet wird jedoch gemäss Punkt 5 der «Hinweise für die Prüfungskandidaten» (siehe Seite 2 der einzelnen Prüfungsteile).

Inhaltsverzeichnis

1 Recht

- ZGB
- OR/ZPO
- Steuern

2 Bauliche Kenntnisse

3 Immobilienmarketing

4 Liegenschaftsverkauf

- Verkauf
- Steuern
- Finanzierung



SFPKIW



CSEI



CEPSEI

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2021

Prüfung: **Recht**

Prüfungsfach: **ZGB**

Musterlösungen



Inhalt

Teil A	Fragenkomplex, mit richtig oder falsch zu beantworten	10 Punkte
Lösung A1	Rechtsbegriffe, Personenrecht und Familienrecht	5 Punkte
Lösung A2	Rechtsbegriffe, beschränkte dingliche Rechte, Eigentum, Grundbuch	5 Punkte
Teil B	Praxisfälle (Personenrecht, Familienrecht, dingliche Rechte)	30 Punkte
Lösung B1		7 Punkte
Lösung B2		5 Punkte
Lösung B3		12 Punkte
Lösung B4		6 Punkte



Teil A Fragenkomplex, mit richtig oder falsch zu beantworten

10 Punkte

Lösung A1 Rechtsbegriffe, Personenrecht und Familienrecht 5 Punkte

Ein Mensch ist eine natürliche Person im Sinne des Zivilgesetzbuches.

richtig

falsch

Eine Erbengemeinschaft stellt eine juristische Person dar.

richtig

falsch

Ein Verein muss ins Handelsregister eingetragen werden, um rechtsgültig zu existieren.

richtig

falsch

Eine Aktiengesellschaft verfügt über die aktive Rechtsfähigkeit.

richtig

falsch

Ein zweijähriges Kind besitzt die volle Rechtsfähigkeit.

richtig

falsch

Voraussetzung für die Handlungsfähigkeit ist insbesondere die Urteilsfähigkeit.

richtig

falsch

Zwei eingetragene Partner sind nach dem Gesetz gegenseitig gesetzliche Erben.

richtig

falsch

Ein Ehepartner muss die Zustimmung seiner Ehegattin/seines Ehegatten haben, um alleine eine Zweitwohnung zu erwerben.

richtig

falsch

Durch die Ehe entsteht eine solidarische Haftung zwischen Ehegatten für sämtliche Schulden, die während der Ehe von dem einen oder anderen Partner gemacht wurden.

richtig

falsch

Der Güterstand der Gütertrennung unterscheidet zwischen Eigengut und Errungenschaften jedes Ehegatten.

richtig

falsch



Lösung A2 Rechtsbegriffe, beschränkte dingliche Rechte, Eigentum, Grundbuch

5 Punkte

Der Immobilienverkauf stellt einen Rechtsgrund dar, der es den Parteien ermöglicht, die Mietverträge zu kündigen, welche die verkauften Immobilien belasten.

richtig falsch

Jeder Mieter verfügt über ein gesetzliches Vorkaufsrecht an der StWE-Einheit, die als Familienwohnung angemietet wurde.

richtig falsch

Die Mietverträge gehören zu den beschränkten dinglichen Rechten.

richtig falsch

Jede StWE-Einheit ist im Sinne des Zivilgesetzbuches zwangsläufig eine Immobilie im Grundbuch.

richtig falsch

Die Gemeinschaft hat für die auf die letzten drei Jahre vor dem Verkauf entfallenden Beitragsforderungen Anspruch auf Errichtung eines Pfandrechts an den verkauften Anteilen.

richtig falsch

In Erfüllung des Verkaufsvertrages wird Romain Janvin als alleiniger Eigentümer jeder der erworbenen StWE-Einheiten eingetragen.

richtig falsch

Romain Janvin wird zudem im Grundbuch als Miteigentümer der Hälfte des Stammgrundstücks 245 eingetragen.

richtig falsch

Um die Parkplätze mittels einer Grunddienstbarkeit mit der jeweiligen StWE-Einheit zu verbinden, reicht eine Eintragung im StWE-Reglement aus.

richtig falsch

Im Rahmen des Verkaufs steht es Romain Janvin frei, das im Grundbuch genannte StWE-Reglement (Reglement für die Verwaltung und Nutzung des StWE) zu übernehmen oder dieses streichen zu lassen.

richtig falsch

Wäre Romain Janvin französischer Staatsbürger und Inhaber einer Niederlassungsbewilligung (Ausweis C), müsste er eine Bewilligung der zuständigen Behörde im Sinne des BewG einholen, um die StWE-Einheiten zu erwerben.

richtig falsch



Teil B Praxisfälle (Personenrecht, Familienrecht, dingliche Rechte) 30 Punkte

Lösung B1

7 Punkte

- a. Öffentliche Beurkundung bei beiden Verträgen
- b. Vorrangstellung im Rahmen der Anwendung des Bundesgesetzes über Schuldbetreibung und Konkurs im Falle des Zwangsverkaufs der Immobilie.
Mit anderen Worten: Der Gläubiger kann den Zwangsverkauf der Immobilie (Betreibung auf Pfandverwertung) verlangen und aufgrund seiner Stellung vorrangig die Rückzahlung seiner Forderung erhalten.
- c. Der Schuldbrief ist papierlos.
Der Schuldbrief gehört zu den Grundpfandrechten. Es handelt sich um eine dingliche Sicherheit.
- d. Elise Duchanel könnte die Immobilie gemäss BewG nicht erwerben (fehlender Wohnsitz in der Schweiz).

Lösung B2

5 Punkte

- a. Der Erbschein
- b. Alle 7 Erben (Einstimmigkeit)
- c. Der Immobilienerwerb zieht den Eigentumsübergang nach sich.
Der Erwerb eines Durchfahrtsrechts zieht die Eintragung einer Grunddienstbarkeit (oder persönlichen Dienstbarkeit) nach sich.
- d. In beiden Fällen ist die öffentliche Beurkundung erforderlich.



Lösung B3

12 Punkte

- a. Schenkungsvertrag oder Vertrag über den Erbvorbezug oder Vertrag über die Abtretung von Vermögenswerten; öffentliche Beurkundung
- b. Eine persönliche Dienstbarkeit (zugunsten von Charles eingetragen)
- c. Eine Grunddienstbarkeit, ein Mietvertrag, eine Regelung (StWE-Reglement), eine freiwillige Nutzung
- d. Ein Nutzniessungsrecht

Beschränktes dingliches Recht

- e. Anspruch auf Ertrag: Nutzniessung ja, Wohnrecht nein

Bei fehlender Belegung durch den Begünstigten: Die Nutzniessung bleibt, das Wohnrecht entfällt.

Es handelt sich in beiden Fällen um persönliche Dienstbarkeiten.

Die öffentliche Beurkundung ist für die Begründung dieser beiden Dienstbarkeiten erforderlich.

Lösung B4

6 Punkte

- a. BewG: Ohne Aufenthaltserlaubnis oder Wohnsitz in der Schweiz (aktuell oder geplant) darf der Geschäftsmann im Sinne des BewG keine Immobilie auf Schweizer Staatsgebiet erwerben.
- b. RPG: Die aktuelle Zone lässt die geplante Bebauung nicht zu.
Art. 24 RPG (Bebauung ausserhalb der Bauzone)
- c. BGG: Ein Erwerb eines landwirtschaftlichen Grundstücks durch einen Erwerber, der kein Landwirt ist, ist nicht möglich. Zudem darf ein landwirtschaftliches Grundstück nicht vom landwirtschaftlichen Gewerbe abgetrennt werden, zu dem es gehört (Realteilungsverbot).



SFPKIW



CSEI



CEPSEI

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2021

Prüfung: **Recht**

Prüfungsfach: **OR/ZPO**

Musterlösungen



Inhalt

Teil A OR, allgemeiner Teil

Lösung A1

Lösung A2

Lösung A3

15 Punkte

5 Punkte

5 Punkte

5 Punkte

Teil B OR, besonderer Teil

Lösung B1

Lösung B2

Lösung B3

Lösung B4

Lösung B5

Lösung B6

36 Punkte

5 Punkte

5 Punkte

8 Punkte

4 Punkte

8 Punkte

6 Punkte

Teil C ZPO, Garantien und Verjährung

Lösung C1

Lösung C2

9 Punkte

5 Punkte

4 Punkte



Teil A OR, allgemeiner Teil

15 Punkte

Lösung A1

5 Punkte

Die Obligation bezeichnet die Rechtsbeziehung zwischen Gläubiger und Schuldner.

richtig

falsch

Ein schriftlich akzeptiertes Versprechen ist ein Vertrag.

richtig

falsch

Ein zwischen zwei Personen geschlossener Vertrag erzeugt stets sowohl Rechte als auch Pflichten.

richtig

falsch

Ein Gläubiger ist die Person, welche die Leistung schuldet, ein Schuldner die Person, welche die Leistung verlangen kann.

richtig

falsch

Sieht das Gesetz keine besondere Form vor, kann ein Vertrag ohne Schriftformerfordernis geschlossen werden.

richtig

falsch

Die Haftung des Eigentümers eines Gebäudes (Art. 59 OR) ist eine vertragliche Haftung.

richtig

falsch

Eine Straftat kann Verpflichtungen hervorrufen.

richtig

falsch

Die Haftung aufgrund der Nichterfüllung eines Vertrages nennt sich Kausalhaftung.

richtig

falsch

Ein Vertrag ist für diejenige Partei unverbindlich, die sich in einem wesentlichen Irrtum befunden hat.

richtig

falsch

Die unerlaubte Handlung zählt zu den Ursachen von Obligationen.

richtig

falsch



Lösung A2

5 Punkte

- a. Ja
- b. Ungerechtfertigte Bereicherung, Art. 62 ff OR
- c. Die Rückerstattung kann nicht gefordert werden, da die Person nicht mehr bereichert ist und nicht bösgläubig gehandelt hat, Art. 64 OR.

Lösung A3

5 Punkte

- a. Nein
- b. Da kein genaues Ausführungsdatum vereinbart wurde, muss er in Verzug gesetzt werden, Art. 102 OR.
- c. Die Gesellschaft wäre dann in Verzug, ohne in Verzug gesetzt werden zu müssen, Art. 102 Abs. 2 OR.



Teil B OR, besonderer Teil

36 Punkte

Lösung B1

5 Punkte

Die im Zusammenhang mit der Schenkung einer Immobilie zu errichtende Urkunde ist der Schenkungsvertrag.

richtig falsch

Die Schenkung eines Immobilienobjekts kann formlos geschehen, das Schenkungsversprechen erfordert jedoch eine schriftliche Urkunde.

richtig falsch

Der Verkaufspreis ist wesentlicher Bestandteil des Kaufvertrages.

richtig falsch

Das Obligationenrecht sieht eine für alle Kaufverträge geltende Frist für den Rücktritt vom Vertrag vor.

richtig falsch

Die Garantiezeit beim Verkauf eines Immobilienobjekts beträgt zwei Jahre. Ein längerer Zeitraum kann jedoch vereinbart werden.

richtig falsch

Das OR sieht vor, dass die Klage auf Gewährleistung bei Mängeln an einem verkauften Gebäude grundsätzlich fünf Jahre nach Eigentumsübergang verjährt.

richtig falsch

Ein Kaufrecht an einer Immobilie kann in einfacher Schriftform gebildet werden.

richtig falsch

Die SIA 118 ist eine private Norm, über deren Anwendung die Parteien eines Vertrages frei entscheiden können.

richtig falsch

Bei einem Werkvertrag kann der Bauherr, sofern das Werk noch nicht fertiggestellt ist, vom Vertrag zurücktreten, ohne den Unternehmer entschädigen zu müssen.

richtig falsch

Widerruft der Auftraggeber den Auftrag zur Unzeit, kann er verpflichtet werden, dem Auftragnehmer Schadenersatz zu leisten.

richtig falsch



Lösung B2

5 Punkte

- a. Die Mängelanzeige muss unverzüglich durch jeden betroffenen Eigentümer erfolgen.
- b. (Art. 205 OR)
Er hat die Wahl, den Kauf mit der Wandlungsklage rückgängig zu machen oder mit der Minderungssklage Ersatz des Minderwertes der Sache zu fordern.
- c. Verjährungsfrist: 5 Jahre seit dem Eigentumsübergang
Die rechtlichen Referenzen sind das OR (367 und 371 OR bzw. 367 ff OR).

Lösung B3

8 Punkte

- a. Das Vorkaufsrecht ist ein Recht zum Kauf, sofern der Verkäufer verkauft
Qualifiziert = zu einem vorab festgelegten Preis (öffentliche Beurkundung)
Nicht qualifiziert = zu dem Preis, der mit einem Dritten vereinbart wird (einfache Form)

In beiden Fällen ist das Recht auf maximal 25 Jahre befristet.
- b. Die einfache Schriftform ist ausreichend
- c. Das Kaufrecht ist ein Recht zum Kauf ohne Bedingungen, das Vorkaufsrecht ein bedingtes Kaufrecht.
Die Dauer des Kaufrechts ist auf höchstens 10 Jahre begrenzt,
die Dauer des Vorkaufsrechts auf höchstens 25 Jahre.
- d. Tatsächliche Wirkung eines schuldrechtlichen Anspruchs: Verknüpfung mit der Immobilie. Folgt dem Schicksal der Immobilie. Kann gegen jeden Dritterwerber geltend gemacht werden.

Lösung B4

4 Punkte

- a. Art. 216 b OR
Ist nichts anderes vereinbart, ist das Vorkaufsrecht vererblich. Die Erben von Pierre Castella übernehmen daher dieses Vorkaufsrecht als Erben von Pierre Castella.
- b. Ist nichts anderes vereinbart, ist das Vorkaufsrecht (unter Lebenden) nicht abtretbar.
Artikel 216 b OR
Die beiden Erben sind Begünstigte des Vorkaufsrechts (sie haben dieses geerbt, da es übertragbar ist); da jedoch nicht vereinbart wurde, dass dieses Recht abtretbar ist, können sie dieses nicht zu Lebzeiten an einen Dritten abtreten.



Lösung B5

8 Punkte

- a. Ein Werkvertrag bindet die Gesellschaft NORDSKY an die Gewerke, und ein Mandatsvertrag bindet NORDSKY an den Architekten bezüglich der Überwachung der Baustelle.
- b. Haftung für getreue und sorgfältige Ausführung (Art. 398 OR)
- c. Ja; Art. 398 Abs. 3 OR. Der Auftragnehmer hat das Geschäft persönlich zu besorgen, ausgenommen, wenn er zur Übertragung an einen Dritten ermächtigt oder durch die Umstände genötigt ist, oder wenn eine Vertretung übungsgemäss als zulässig betrachtet wird
- d. Ja, Art. 404 OR. Jederzeitige Beendigung. Jedoch Schadenersatz, falls diese zur Unzeit erfolgt. 2 Punkte

Lösung B6

6 Punkte

- a. Die IMMODUMONT SA verweist auf die Frist von 2 Jahren gemäss Art. 210 Abs. 1 OR (da sie die gelieferten Geräte als Einrichtungsgegenstände betrachtet), und Joël Schmutz verweist auf die Frist von 5 Jahren gemäss Art. 210 Abs. 3 OR (die Geräte sind in die verkaufte Immobilie integriert).

Art. 210 Abs. 2 OR: persönlicher oder familiärer Gebrauch durch den Käufer und berufliche Tätigkeit des Verkäufers verbieten eine derartige Verkürzung der Gewährleistung.



Teil C ZPO, Garantien und Verjährung 9 Punkte

Lösung C1

5 Punkte

Die ZPO regelt das Verfahren vor den kantonalen Instanzen für streitige Zivilsachen.

richtig

falsch

In der ZPO ist der Grundsatz festgelegt, dass der Schlichtungsversuch vor einer Schlichtungsbehörde fakultativ ist.

richtig

falsch

Das in der ZPO vorgesehene vereinfachte Verfahren gilt für einen Fall der Mängelhaftung (Immobilienkaufvertrag) mit einem Streitwert von CHF 40'000.—.

richtig

falsch

Die Bedingungen der Rechtshilfe vor den Zivilbehörden und der Umfang dieser Hilfe gehen ebenfalls aus der ZPO hervor.

richtig

falsch

Gemäss ZPO urteilt das Gericht durch Mehrheitsentscheid.

richtig

falsch

Bei der vorläufigen Eintragung des gesetzlichen Pfandrechts der Handwerker und Unternehmer (Art. 839 ZGB) findet das summarische Verfahren Anwendung.

richtig

falsch

Die Eintragung des gesetzlichen Pfandrechts der Handwerker und Unternehmer kann von einem Handwerker von dem Zeitpunkt an verlangt werden, da er sich zur Arbeitsleistung verpflichtet hat.

richtig

falsch

Leistet ein Eigentümer dem Gläubiger hinreichend Sicherheit, kann die Eintragung des gesetzlichen Pfandrechts der Handwerker und Unternehmer nicht mehr verlangt werden.

richtig

falsch

Das gesetzliche Pfandrecht, der Schuldbrief und die Kautions sind alle drei persönliche Sicherheiten.

richtig

falsch

Ein Immobilienkaufvertrag kann die Mängelhaftung ausschliessen (vorbehaltlich von Art. 199 OR).

richtig

falsch

Lösung C2

4 Punkte

Die beiden Massnahmen, die ergriffen werden können, sind:

- a) Gesetzliches Pfandrecht gemäss Artikel 712 i ZGB
- b) Retentionsrecht Artikel 712 k ZGB



SFPKIW



CSEI



CEPSEI

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2021

Prüfung: **Recht**

Prüfungsfach: **Steuern**

Musterlösungen



Inhalt

Teil A Schweizer Steuersystem

Lösung A1

10 Punkte

5 Punkte

Lösung A2

5 Punkte

Teil B Mehrwertsteuer

Lösung B1

10 Punkte

5 Punkte

Lösung B2

3 Punkte

Lösung B3

2 Punkte



Teil A Schweizer Steuersystem

10 Punkte

Lösung A1

5 Punkte

In der Schweiz liegt die Fiskalhoheit ausschliesslich beim Bund.

richtig

falsch

Die Gewinn- und Kapitalsteuer juristischer Personen ist eine direkte Steuer.

richtig

falsch

Die Erbschafts- und Schenkungssteuer ist eine Bundessteuer.

richtig

falsch

Die Übertragung einer Immobilie vom Privatvermögen zum Betriebsvermögen des Steuerpflichtigen unterliegt im Falle eines Gewinns der Grundstücksgewinnsteuer.

richtig

falsch

Das StHG befasst sich auch mit der Grundstücksgewinnsteuer.

richtig

falsch

Die Schenkungssteuer ist eine Kausalabgabe.

richtig

falsch

Kapitalgewinne auf Teile des Privatvermögens des Steuerpflichtigen unterliegen der Einkommenssteuer.

richtig

falsch

Das RPG setzt eine Ausgleichsregelung fest, die es den Kantonen ermöglicht, die Vorteile aufgrund einer Raumplanungsmassnahme in einer Höhe von mindestens 20% zu versteuern.

richtig

falsch

Die öffentlichen Abgaben können in Form von Steuern und in Form von Kausalabgaben erhoben werden.

richtig

falsch

Die Handänderungssteuern betreffen alle entgeltlichen Übertragungen von beweglichem und Immobilieneigentum.

richtig

falsch



Lösung A2

5 Punkte

Der von Jean Simonet gezahlte Verkaufspreis unterliegt der Erbschaftssteuer.

richtig

falsch

Der Gewinn aus diesem Verkauf unterliegt der Kapitalsteuer beim Verkäufer.

richtig

falsch

Der Gewinn aus diesem Verkauf unterliegt der Grundstücksgewinnsteuer beim Verkäufer.

richtig

falsch

Die Walliser Steuerbehörde ist für die Veranlagung im Zusammenhang mit dem Verkauf zuständig.

richtig

falsch

Der Käufer Jean Simonet wird auf den Verkaufspreis Handänderungssteuern zahlen müssen.

richtig

falsch

Jean Simonet wird nach dem Gesetz seines Wohnsitzkantons auf seine Einkünfte und sein Vermögen zum 31. Dezember 2020 Steuern entrichten müssen.

richtig

falsch

Nach Ausführung des Verkaufs wird die Grundsteuer (Liegenschaftsabgabe) hinsichtlich der verkauften Immobilie von den zuständigen Walliser Behörden festgesetzt.

richtig

falsch

Die Quellensteuer ist von dieser Transaktion nicht betroffen.

richtig

falsch

Wäre der Käufer Jean Simonet im Kanton Waadt ansässig, wären die Steuern, die er im Zusammenhang mit diesem Immobilienerwerb zahlt, anders festgesetzt worden.

richtig

falsch

Wäre der Käufer Jean Simonet französischer Staatsbürger, würde er auch eine französische Steuer auf dieses Immobiliengeschäft zahlen.

richtig

falsch



Teil B Mehrwertsteuer

10 Punkte

Lösung B1

5 Punkte

Die MWST ist eine von jedem Kanton erhobene allgemeine Steuer auf den Verbrauch.

richtig

falsch

Die MWST anerkennt das Prinzip des Endverbrauchers und der Steuerüberwälzung.

richtig

falsch

Ziel der MWST ist es, den nicht unternehmerischen Endverbrauch auf Schweizer Staatsgebiet zu besteuern.

richtig

falsch

Die MWST betrifft nur auf Schweizer Boden getätigte Geschäfte.

richtig

falsch

Von der Besteuerung ausgenommen ist, wer in einem Jahr einen Gesamtumsatz von weniger als 100'000 Franken erzielt.

richtig

falsch

Eine Gemeinde unterliegt der MWST für Leistungen, die sie im Rahmen der Ausübung ihrer Staatsgewalt erbracht hat.

richtig

falsch

Die Vermietung von Wohnungen (in der Schweiz) ist vom Geltungsbereich der MWST ausgenommen, es sei denn der Steuerpflichtige hat sich für die Besteuerung entschieden.

richtig

falsch

Im Falle der Veräußerung einer Immobilie, die der MWST unterliegt, wird der Bodenwert nicht als Steuerbemessungsgrundlage herangezogen.

richtig

falsch

Um sicherzustellen, dass die MWST sich nur auf den Mehrwert der geplanten Transaktion bezieht, sieht das Gesetz das System des Vorsteuerabzugs vor.

richtig

falsch

Ein Eigenverbrauch kann zu einer Rückzahlung der zuvor in Abzug gebrachten Vorsteuer führen.

richtig

falsch



Lösung B2

3 Punkte

- a. Verkauf mit Option: 1 Punkt
Offensichtliche Überwälzung der MWST auf den Verkaufspreis; steuerneutral für den Verkäufer (die in Abzug gebrachten Vorsteuern bleiben bestehen), Verlagerung einer möglichen latenten Steuerlast auf den Käufer, falls er die Nutzung der Immobilie in den folgenden 20 Jahren ändert.
- Verkauf ohne Option: 1 Punkt
Keine MWST auf den Verkaufspreis; der Verkäufer hat im Falle des Vorsteuerabzugs auf Investitionen während der letzten 20 Jahre eine mögliche Eigenverbrauchssteuer an die ESTV zu zahlen; keine Steuerlast für den Käufer auf den Kaufpreis. Im Falle der Nutzungsänderung durch den Käufer keine steuerlichen Konsequenzen.
- b. Die Zahlung der Steuer wird durch eine Erklärung an die ESTV ersetzt. 1 Punkt
(Formular 764)

Lösung B3

2 Punkte

Begriff der Einlageentsteuerung Art. 32 MWSTG: Treten die Voraussetzungen des Vorsteuerabzugs erst nachträglich ein (Einlageentsteuerung), so kann der Vorsteuerabzug in der Abrechnungsperiode vorgenommen werden, in der die Voraussetzungen hierfür eingetreten sind.

Begriff des Eigenverbrauchs Art. 31 MWSTG: Vor 2010 war auf den Eigenverbrauch MWST geschuldet. Mit anderen Worten: Wenn man aus seinem Betrieb Gegenstände für private Zwecke entnommen hat, musste man MWST auf den entsprechenden Wert bezahlen, um keinen Vorteil gegenüber einer anderen Person zu haben, die nicht mehrwertsteuerpflichtig ist. Das System wurde 2010 geändert. Es handelt sich nun um eine Korrekturregel auf den Vorsteuerabzug: Nimmt ein Betrieb einen Eigenverbrauch vor, muss er die Vorsteuer zurückerstatten, die er zuvor für diese Leistung in Abzug bringen konnte.

Beispiel: Nutzung eines Firmenwagens für private Zwecke.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2021

Prüfungsteil: **Bauliche Kenntnisse**

Musterlösung



Inhalt

Teil A	Verbände und Publikationen	8.5 Punkte
	Lösung A1	3 Punkte
	Lösung A2	1.5 Punkte
	Lösung A3	4 Punkte
Teil B	Pläne/ SIA Norm 400 Planbearbeitung im Hochbau	6 Punkte
	Lösung B1	2 Punkte
	Lösung B2	4 Punkte
Teil C	SIA 416 Flächen und Volumen von Gebäuden	8 Punkte
	Lösung C1	2 Punkte
	Lösung C2	6 Punkte
Teil D	Gebäudeaufbau/ Konstruktion/ Gebäudehülle	11.5 Punkte
	Lösung D1	2 Punkte
	Lösung D2	4 Punkte
	Lösung D3	5.5 Punkte
Teil E	Haustechnik	20 Punkte
	Lösung E1	2 Punkte
	Lösung E2	1.5 Punkte
	Lösung E3	1.5 Punkte
	Lösung E4	2.5 Punkte
	Lösung E5	2.5 Punkte
	Lösung E6	2 Punkte
	Lösung E7	4 Punkte
	Lösung E8	4 Punkte
Teil F	Bauphysik/ Bauschäden	9.5 Punkte
	Lösung F1	3 Punkte
	Lösung F2	1.5 Punkte
	Lösung F3	3 Punkte
	Lösung F4	2 Punkte
Teil G	Nachhaltiges Bauen	8 Punkte
	Lösung G1	3 Punkte
	Lösung G2	2 Punkte
	Lösung G3	3 Punkte
Teil H	Bauphysik/ Bauschäden	18.5 Punkte
	Lösung H1	2 Punkte
	Lösung H2	3 Punkte
	Lösung H3	3 Punkte
	Lösung H4	2 Punkte
	Lösung H5	2 Punkte
	Lösung H6	3 Punkte
	Lösung H7	2 Punkte
	Lösung H8	1.5 Punkte



Teil A Verbände und Publikationen 8.5 Punkte

Lösung A1

3 Punkte

- a) Schweizerischer Ingenieur und Architektenverein SIA
- b) - Architektur
 - Ingenieurbau
 - Technik
 - Umwelt

Lösung A2

1.5 Punkte

Der BKP dient als Gliederungsmethode für den Kostenvoranschlag für Hochbauprojekte.

ODER

Mit dem Baukostenplan können sämtliche Kosten von der Planung bis zur Realisierung eines Hochbauprojektes nachvollziehbar und strukturiert dargestellt werden.

Lösung A3

4 Punkte

- | | |
|---------------|-------------------------|
| - Hauptgruppe | Einstellige BKP-Nummer |
| - Gruppe | Zweistellige BKP-Nummer |
| - Untergruppe | Dreistellige BKP-Nummer |
| - Gattung | Vierstellige BKP-Nummer |



Teil B Pläne/ SIA Norm 400
Planbearbeitung im Hochbau 6 Punkte



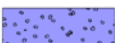

Lösung B1

2 Punkte

- Strassenname
- Hausnummer
- Parzellenummer (Katasternummer)
- Nordpfeil
- Massstabsgrösse der Situation
- Unterschriften (Bauherrschaft/ Projektverfasser/ Grundeigentümern)
- Polygonpunkte/ Koordinaten

Lösung B2

4 Punkte

Backsteine		rot (zinnober)
Bewehrter und unbewehrter Beton		grün
Mörtel, Gips, Verputz		violett
Stahl (Schnitt)		schwarz



Teil C SIA 416 Flächen und Volumen von Gebäuden

8 Punkte

Lösung C1

2 Punkte

Die Nettogeschossfläche ist der Teil der Geschossflächen (GF) zwischen den umschliessenden oder den innenliegenden Konstruktionsbauteilen (Aussen- und Innenwände) – Fenster und Türen gehören zur Konstruktionsfläche und sind in die NGF nicht einzurechnen; hingegen gehört die projizierte Treppenfläche zur NGF.

Lösung C2

6 Punkte

Nettogeschossfläche:

Obergeschoss			
Wohnen/ Essen	7.16 x 4.63	33.15	
Küche	3.48 x 2.59	9.00	
	1.08 x 1.29	1.39	
Reduit	2.52 x 1.32	3.33	
Bad	3.48 x 1.80	6.26	
Zimmer	3.48 x 3.14	10.93	
Balkon	4.14 x 2.45	0.00	64.06
Galerie	4.51 x 3.14	14.16	14.16
Total	78.22		



Teil D Gebäudeaufbau/ Konstruktion/ Gebäudehülle 11.5 Punkte

Lösung D1

2 Punkte

- Massivbau
- Schottenbau
- Skelettbau
- Mischbauweise

Lösung D2

4 Punkte

- **Tragfunktion** und **Aussteifung** durch **parallel** zueinanderstehende **Tragwände**, eventuell **Brüstungen** als **Aussteifungen** möglich
- Wirkt leicht
- Bildung von durchgehenden Räumen möglich
- Beidseitiger Einlass von Licht/ Sonne möglich
- Rauminnenleben kann verändert werden

Lösung D3

5.5 Punkte

1. Deckung (Ziegel/ Eternit)
2. Konterlattung
3. Unterdach dampfdurchlässig
4. Dämmplatte 1
5. Dämmplatte 2
6. Dampfbremse
7. Lattung mit Schwingungsdämpfer*
8. Schwerdämmfolie*
9. Spanplatte*
10. Installationsraum z.B. Elektroleitungen
11. Täfer/ Fermacell-Platten etc.



Teil E Haustechnik

20 Punkte

Lösung E1

2 Punkte

- Standort, Gebäudeorientierung, Meereshöhe
- Wärmedämmung
- Art der Wärmeerzeugung, Wärmeverteilung, Lüftung
- Luftfeuchtigkeit / Zugluft
- gewünschtes Raumklima, Gesundheit
- Regelung der Wärmeabgabe
- wirksame Speichermassen
- Sonnenschutz, Sonnennutzung (aktive/passive Sonnenenergie)
- Kälteabstrahlung, Strahlungswärme
- Anzahl und Grösse der Fensterflächen (Gesamtfläche)
- Schaffung eines behaglichen Raumklimas

Lösung E2

1.5 Punkte

- Erneuerbare Energie
- Nutzung von Umweltwärme
- Wärmepumpenboiler als relativ kostengünstige Kompaktlösung
- Keine Emission von CO₂
- Gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis bei Temperaturen bis ca. 0°C

Lösung E3

1.5 Punkte

- Konvektoren
- Radiatoren
- Heizwand
- Fussbodenheizung
- Fan Coils
- etc.

Lösung E4

2.5 Punkte

- **Ventilator saugt Aussenluft** an und diese **vermischt** sich mit der **Raumluft**
- **Aussenluft** wird **gefiltert** / **Innenabluft** wird **gereinigt**
- **Zuluft** für die Räume ist **vorgewärmt**
- **kleiner** anpassbarer **Luftwechsel** (keine Zugerscheinung)
- auch **ohne Fensteröffnen** wird somit **gelüftet**



Lösung E5

2.5 Punkte

- **Trennung** zwischen **Bauwerk** und Installation
- **Keine Spitzarbeiten**, kein Zuwerfen, keine zerstörte Bausubstanz
- **Mauerwerkstatik** wird **nicht beeinträchtigt**
- **Wärme- und Schallschutz** bleibt **erhalten**
- klare **Arbeitsteilung** zwischen **Rohbau** und **Ausbau** erleichtert die Koordination
- **Zugänglichkeit** Leitungen bei **Schadenfall** erleichtert
- **Verkürzte Montagezeit** dank weitgehender **Vorfertigung**

Lösung E6

2 Punkte

- Erwärmen
- Kühlen
- Befeuchten
- Entfeuchten

Lösung E7

4 Punkte

- Die **Solaranlage** wandelt die **Energie der Sonne in Wärme** um (Unterstützung der **Warmwasseraufbereitung** oder Heizungsunterstützung), die **Photovoltaikanlage** hingegen **generiert Strom**, welcher für den Eigenverbrauch verwendet wird oder bei zu grosser Produktion ins Netz abgegeben wird.
- Grundsätzlich braucht es **keine Baubewilligung** für die Dachinstallationen von Solar- und Photovoltaikanlage in Bau- und Landwirtschaftszonen. Es braucht aber eine **Meldung bei der Baubehörde**.

Lösung E8

4 Punkte

- Schwachstrominstallationen <50 Volt
Starkstrominstallationen >50 Volt
- Schwachstrom: Telefon, Sonnerie- und Gegensprechanlagen, Antenn, Sonnenenergie-, Alarm und Überwachungsanlagen
Starkstrom: Licht, Wärme, Kraft



Teil F Bauphysik/ Bauschäden

9.5 Punkte

Lösung F1

3 Punkte

- a) Die wichtigste Ursache für Schimmel im Badezimmer ist der **Wasserdampf** der beim Duschen und Baden entsteht. Ab einer **Oberflächenfeuchtigkeit von 80%** verbessern sich die Wachstumsbedingungen für Schimmel. Zusammen ergibt das die perfekte Lebensgrundlage für Schimmelpilze.
- b) Da die Pilzsporen sehr resistent sind, nützt es nichts, die betroffenen Stellen zu überstreichen, Zuerst muss die **Stelle mit einem Fungizid Mittel** (Ameisensäure, Chavelwasser, etc.) **behandelt** und die Sporen abgetötet werden.

Lösung F2

1.5 Punkte

- Wärmeschutz
- Feuchtigkeitsschutz
- Schallschutz

Lösung F3

3 Punkte

- a) Bei **Bauteilanschlüssen** z.B. **Balkonanschlüssen, Fensteranschlüssen** etc.
- b) Die **Dämmung** wird **geschwächt**, dadurch entstehen Wärmebrücken, hier **steigt** der **Energieverlust** deutlich an, es können Schäden entstehen z.B. graue Verfärbungen in den Ecken.

Lösung F4

2 Punkte

Die Platten müssen im Zimmer welches die Probleme aufweist montiert werden. Idealerweise verwendet man möglichst dicke Verbunddämmstoffe, je dicker die Platten umso besser die Dämmung.



Teil G Nachhaltiges Bauen

8 Punkte

Lösung G1

3 Punkte

Minergie	Qualität und Effizienz
Minergie-P	Mehr Komfort bei bester Effizienz
Minergie-A	Unabhängigkeit durch Eigenproduktion

Lösung G2

2 Punkte

- Wieviel Energie ein Gebäude im **Normalbetrieb benötigt**
- Klassen von **A – G** in der Energiekette

Lösung G3

3 Punkte

Nachhaltiges Bauen bezeichnet einen **Planungs- und Bauausführungsprozess** und eine **Nutzungsweise**, die auf **Nachhaltigkeit** ausgerichtet sind; d. h. auf **Bewahrung** des **Ökosystems** und der **Umwelt**, auf den Nutzen für Mensch und Gesellschaft und auf **Optimierung** und **Steigerung** der **ökonomischen Potenziale** eines **Gebäudes**



Teil H Bauphysik/ Bauschäden

18.5 Punkte

Lösung H1

2 Punkte

Bauten und Anlagen im Sinne des Raumplanungsrechts sind jene **künstlich geschaffenen** und auf **Dauer angelegten Einrichtungen**, die in einer **festen Beziehung zum Erdboden** stehen, weil sie entweder den Raum äusserlich erheblich verändern, die Erschliessung belasten oder die Umwelt beeinträchtigen

Lösung H2

3 Punkte

Überbauungsziffer (ÜZ)

Berechnungsweise:.....

Verhältniszahl zwischen der überbaubaren Grundstücksfläche (anrechenbare Gebäudefläche) und der anrechenbaren Grundstücksfläche (ÜZ = überbaubare Grundstücksfläche (anrechenbare Gebäudefläche) / anrechenbare Grundstücksfläche)

Baumassenziffer (BZ)

Berechnungsweise:.....

Verhältniszahl zwischen dem oberirdisch umbauten Raum und der anrechenbaren Grundstücksfläche (BZ = oberirdisch umbauten Raum / anrechenbare Grundstücksfläche)

Grünflächenziffer (GZ)

Berechnungsweise:.....

Verhältniszahl zwischen der Grünfläche (offene Fläche für dauernde Spiel- und Ruheplätze sowie Gärten) und der anrechenbaren Grundstücksfläche (GZ = anrechenbare Grünfläche / anrechenbare Grundstücksfläche)

Lösung H3

3 Punkte

Hauptart 1: Nutzungsvorschriften

Beispiel: Ausnutzungsziffer, Überbauungsziffer

Hauptart 2: Gestaltungsvorschriften

Beispiel: Einfügungsgebot, Verunstaltungsverbot, Umgebungsgestaltung

Hauptart 3: Technische Vorschriften

Beispiel: Sicherheitsvorschriften, Hygienevorschriften, Energievorschriften, Brand- und Immissionsschutz, Mindestflächen und -höhen von Räumen, Besonnungs-, Licht- und Lüftungsverhältnisse



Lösung H4



2 Punkte

- Maximale und minimale Ausnützung
- Gebäudelänge und -höhe, Geschosszahl
- Grenz-, Gebäude-, Strassen-, Wald- und Gewässerabstände
- Abstellflächen für Fahrzeuge und Fahrräder
- Umgebungsgestaltung, Begrünung, Bepflanzung
- Abfall: Kehricht, Kompost, Wertstoffe, Hundeversäuberung

Lösung H5

2 Punkte

Rechtsmittel: Öffentlich-rechtliche Einsprache

Legitimiert sind:

- a.) Personen, die stärker betroffen werden als die Allgemeinheit
- b.) Behörden und Dienststellen
- c.) Verbände, welche die Rechtsordnung ermächtigt

Lösung H6

3 Punkte

- Verkehrserschliessung: Hinreichende Zufahrt (Notfalldienste)
- Versorgung Trinkwasser: Öffentlich, privat (genügend und geeignet)
- Versorgung Energie (Elektrizität, Gas), Medienleitungen
- Entsorgung Schmutzabwasser, Abfall (Kanalisation, eigene Kläranlage)

Lösung H7

2 Punkte

- a.) Bestimmung: Bedingung
 - Auswirkung: Bewilligung wird erst nach Erfüllung rechtskräftig
- b.) Bestimmung: Auflage
 - Auswirkung: Verpflichtung zu einer Massnahme, die erzwingbar ist

Weitere Möglichkeiten:

Bestimmung: Revers

- Auswirkung: Künftige Eigentumsbeschränkung

Bestimmung: Befristung

- Auswirkung: Zeitlich beschränkte Geltung der Bewilligung



Lösung H8

1.5 Punkte

Die Ausnutzungsziffer ist die Verhältniszahl zwischen der anrechenbaren Bruttogeschossfläche der Gebäude und der anrechenbaren Landfläche



richtig

falsch

Die Überbauungsziffer ist die Verhältniszahl zwischen der bebaubaren Fläche eines Grundstückes und seiner effektiven Fläche.



richtig

falsch

Die Grünflächenziffer ist das Verhältnis zwischen der anrechenbaren Grünfläche und der anrechenbaren Grund-stückfläche. Als anrechenbare Grünfläche gelten natürliche und/oder bepflanzte Bodenflächen eines Grundstückes, die nicht versiegelt sind und die nicht als Abstellflächen dienen.



richtig

falsch



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2021

Prüfungsteil: **Immobilienmarketing schriftlich**

Musterlösung



Inhalt

Teil A Einführung ins Marketing und Marktforschung	50 Punkte
Lösung A1	11 Punkte
Lösung A2	9 Punkte
Lösung A3	8 Punkte
Lösung A4	12 Punkte
Lösung A5	3 Punkte
Lösung A6	5 Punkte
Lösung A7	2 Punkte
Teil B Beschaffungsmarketing	30 Punkte
Lösung B1	4 Punkte
Lösung B2	4 Punkte
Lösung B3	4 Punkte
Lösung B4	8 Punkte
Lösung B5	5 Punkte
Lösung B6	5 Punkte
Teil C Absatzmarketing: Vermarktungskonzept	80 Punkte
Lösung C1	80 Punkte
Teil D Absatzmarketing: Vermarktungsaktivitäten	50 Punkte
Lösung D1	9 Punkte
Lösung D2	14 Punkte
Lösung D3	6 Punkte
Lösung D4	21 Punkte
Teil E Präsentations- und Kommunikationstechnik	30 Punkte
Lösung E1	10 Punkte
Lösung E2	15 Punkte
Lösung E3	5 Punkte



Teil A Einführung ins Marketing und Marktforschung

50 Punkte

Lösung A1

11 Punkte

<p>In einem Käufermarkt ist die Nachfrage nach Immobilien grösser als das erhältliche Angebot.</p> <p>Korrektur: Verkäufermarkt</p>	<p><input type="checkbox"/> richtig</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> falsch</p>
<p>Im Wesentlichen beschäftigt sich das Marketing mit der effizienten und bedürfnisgerechten Gestaltung von Austauschprozessen.</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> richtig</p>	<p><input type="checkbox"/> falsch</p>
<p>Die vier P's nach McCarthy bezeichnen folgende Marketinginstrumente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Product (Produkt) • Price (Preis) • Promotion (Kommunikation) • Place (Distribution) 	<p><input checked="" type="checkbox"/> richtig</p>	<p><input type="checkbox"/> falsch</p>
<p>Der Begriff «Marketing» stammt aus dem 11. Jahrhundert, als die Kirche versuchte, Krieger für die Kreuzzüge anzuwerben.</p> <p>Korrektur: Begriff stammt aus dem 20. Jahrhundert</p>	<p><input type="checkbox"/> richtig</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> falsch</p>
<p>Die Bruttowertschöpfung und die Anzahl Beschäftigte sind wichtige Indikatoren, um zu messen, wie wichtig die Immobilien-Branche für die Schweizer Volkswirtschaft ist.</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> richtig</p>	<p><input type="checkbox"/> falsch</p>
<p>In der Schweiz ist die Eigentumsquote im europäischen Vergleich sehr hoch.</p> <p>Korrektur: In der Schweiz ca. 40%. Geringster Anteil in Europa.</p>	<p><input type="checkbox"/> richtig</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> falsch</p>
<p>Marketing ist unter anderem eine unternehmerische Denkhaltung.</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> richtig</p>	<p><input type="checkbox"/> falsch</p>
<p>Die Begriffe «internes Marketing» und «interaktives Marketing» stehen für die Beziehung des Unternehmens zu seinen Mitarbeitenden.</p> <p>Korrektur: Nur internes Marketing. Interaktives Marketing: Mitarbeiter – Kunde.</p>	<p><input type="checkbox"/> richtig</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> falsch</p>
<p>Marketing ist auch die Lehre der markt- und kundengerechten Unternehmensführung.</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> richtig</p>	<p><input type="checkbox"/> falsch</p>



<p>Bei der Omnibusumfrage handelt es sich um eine Marktforschungsmethode, bei der mehrere Auftraggeber ihre individuellen Fragebogen in eine Gesamtstudie integrieren und dadurch die Fixkosten teilen.</p>	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch
<p>Das produktorientierte Marketing wird typischerweise von der Entwicklungsabteilung geprägt. Das Produkt steht im Fokus, nicht die Kundenbedürfnisse.</p>	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch



Lösung A2

9 Punkte

Die Nachfrage nach Wohneigentum in der Schweiz nimmt aktuell zu, weil...	
<input checked="" type="checkbox"/>	Pandemiebedingt der Stellenwert der Wohnsituation gestiegen ist.
<input checked="" type="checkbox"/>	die Hypothekarzinsen tief sind.
<input checked="" type="checkbox"/>	vermehrt zuhause gearbeitet wird.
<input type="checkbox"/>	aufgrund der regen Bautätigkeit Wohneigentum immer günstiger wird.
Eine Immobilienmaklerin möchte eine psychografische Marktsegmentierung vornehmen. Folgende Merkmale sind als „psychografisch“ einzustufen:	
<input checked="" type="checkbox"/>	Affinität zu modernem Wohnen.
<input type="checkbox"/>	Ansässigkeit im Ausland.
<input checked="" type="checkbox"/>	Werte und Ansichten.
<input type="checkbox"/>	Vermögen und Einkommen.
Die qualitative Marktforschung erlaubt es,	
<input checked="" type="checkbox"/>	in den Entscheidungsprozess der Kunden einzutauchen.
<input checked="" type="checkbox"/>	Nutzungsgewohnheiten und Wahrnehmungen von Kunden zu erforschen.
<input checked="" type="checkbox"/>	Motive und emotionale Hintergründe bei Kunden aufzudecken.
<input type="checkbox"/>	mit grossen Stichproben das Kundenverhalten zu erforschen.



Die Nachfrage nach Büroflächen ist in der Schweiz momentan sehr tief, da ...	
x	immer weniger Wert auf einen eigenen Arbeitsplatz gelegt wird.
x	die Quadratmeterfläche pro Mitarbeitenden tendenziell abnimmt.
x	Restflächen effizienter genutzt werden.
	die Mieten für Büroräumlichkeiten steigen.
Folgende Nutzungen von Immobilien gehören zu Spezialimmobilien:	
x	Schulen, Spitäler, Hotels
x	Lager, Museen, Klöster
x	Sportanlagen, Gastwirtschaften, Burgen
	Büros, Einkaufszentren
Marktforschung im engeren Sinn ist ...	
x	systematisch und zielgerichtet.
	unsystematisch, aber zielgerichtet.
	systematisch, aber nicht zielgerichtet.
	Bestandteil des täglichen Lebens.



Klassische Ausprägungen des Marketings sind...	
x	das Dienstleistungsmarketing, das Konsumgütermarketing und das Investitionsgütermarketing.
	das Investitionsgütermarketing und das Social Media Marketing.
	das Dienstleistungsmarketing und das Online-Marketing.
	das Social Media Marketing.
Zu den quantitativen Marktforschungsmethoden zählen ...	
x	Befragung und Test.
x	Beobachtung und Panel.
	Gruppendiskussionen.
	Explorative Interviews.
Primäre Marktforschung wird betrieben, weil ...	
	sie günstiger als sekundäre Marktforschung ist.
	sie auch auf komplexe Fragestellungen schnell Antworten liefert.
	auf bestehende Daten zurückgegriffen werden kann.
	der Bund ein Interesse daran hat und Marktforschungsinstitute stark subventioniert.



Lösung A3

8 Punkte

	Je 2 Vorteile	Je 2 Nachteile
Direkte Investition	<p>Lebensqualität Eigentumssicherheit Eigennutzung Bei Immobilien im Alleineigentum Handlungs- und Entscheidungsfreiheit Keine (Gründungs- und Betriebs-) Kosten eines dazwischengeschalteten Rechtsträgers werterhaltende Investitionen sowie die Hypothekarzinsen können von den Steuern abgezogen werden Wertsteigerung</p>	<p>Eingeschränkte Mobilität aufgrund Ortsgebundenheit Laufende Instandhaltung (Zeit und Geld) Gefahr bei Vermögenskonzentration Hohe und langfristige Kapitalbindung Leerstandrisiken bei Fremdvermietung Aufwand bei Fremdvermietung Hohe Anfangsinvestition (in der Regel) Laufende Unterhaltskosten</p>
Indirekte Investition	<p>Breite Risikostreuung Geringe Mindestanlagebeträge Schnelle Liquidierbarkeit Steuervergünstigungen</p>	<p>Abhängigkeit von Börsen- und Marktentwicklung Abhängigkeit von Qualität des Managements Hohe Managementgebühren Kein Mitspracherecht</p>



Lösung A4

12 Punkte

Mieter	Tiefer Mietzins, Flexibilität, Sicherheit, Kulanz, Wohnqualität
Vermieter	Hohe Rendite, Sorgfalt des Mieters, gutes Verhältnis, Sicherheit, keine Leerstände, guter Unterhalt, wenig Wechsel
Architekten	Gute Bezahlung, Umsetzung ihres Konzepts, Ruhm und Ehre, zufriedene Auftraggeber:in
Investoren	Hohe Rendite, geringes Risiko, gutes Marktumfeld, tiefe Baukosten, Verkauf/Vermietung ab Plan
Bewirtschaftungsfirmen	Hohe Erträge, Sicherheit, problemlose Liegenschaften und Mieter -> wenig Aufwand, lange Vertragsbeziehungen, zufriedene Mieter
Immobilien-Presse	Hohes Inseratevolumen, attraktives Umfeld für Interessenten, Wahrnehmung, hohe Auflage, interessante Objekte und Themen, Leser und Abonnenten

Lösung A5

3 Punkte

4	Massnahmen
3	Strategie
1	Analyse
2	Ziele
5	Budget
6	Kontrolle

Lösung A6

5 Punkte

1	Raum. Herstellung und Verbrauch an verschiedenen Orten.
2	Zeit. Herstellung und Verbrauch nicht gleichzeitig.
3	Menge. Produzierte Menge stimmt nicht mit nachgefragter Menge überein.
4	Wahrnehmung. Ungleiche Information der Marktteilnehmer aufgrund von Intransparenz.
5	Bewertung. Bei Uneinigkeit über den Wert.



Lösung A7

2 Punkte

1	Schafft Organisationen/Brücken, die den Austausch zwischen Anbieter und Nachfrage erleichtern (Börsen, Plattformen, Messen). Durch den Einsatz von Marketinginstrumenten.
---	--



Teil B Beschaffungsmarketing

30 Punkte

Lösung B1

4 Punkte

1	Bauherren
2	Eigenheimbesitzer, Stw.-Eigentümer
3	Architekten
4	Firmen und Zulieferer aus der Baubranche

Lösung B2

4 Punkte

1	Videos über Firma / Mitarbeiter
2	3D-Visualisierungen / virtuelle Touren
3	Virtuelle Chats
4	Virtuelle Präsentationen

Lösung B3

4 Punkte

1	Zu teuer / kein Budget
2	Zu wenig/zu spätes/«schlechtes» Marketing seitens Veranstalter.
3	Technische Kompetenz / Know-how fehlt den Ausstellern.
4	Zu kurzfristig.



Lösung B4

8 Punkte

Akquisitionskanäle bzw. -instrumente	Erläuterung
Webseite	Ein professioneller Auftritt mit einer hohen Usability, Bildern, Referenzen, Kontaktdaten etc. bietet den Kunden einen Mehrwert und unterstützt die Akquisition.
Public Relations	PR und Öffentlichkeitsarbeit sind glaubwürdige Akquisitionsinstrumente. Wird das Immobilienunternehmen in den Medien regelmässig und in einem positiven Kontext erwähnt, unterstützt dies seine Mandatsakquisition wirkungsvoll. Geeignete Anlässe sind z.B. erfolgreiche Entwicklungsprojekte, erster Spatenstich oder eine Grundsteinlegung.
Direct Marketing	Direct Marketing Massnahmen können sowohl unpersönlichen als auch persönlichen Charakter aufweisen. Persönliche Mailings an ausgewählte Zielgruppen sind in der Regel wirkungsvoller, wobei dies für die Mandatsakquisition ganz ausgeprägt gilt.
Networking	Das persönlichste aller Akquisitionsinstrumente für ein Immobilienunternehmen ist das Networking. Immobilienfachleute im Business-to-Business-Bereich können auf gut organisierte Branchenorganisationen als Plattform zurückgreifen. Präsentationsanlässe, Foren, Podiumsdiskussionen bieten gute Gelegenheiten, die eigenen Netzwerke zu erweitern.
SEM /SEO	<i>Suchmaschinenmarketing und –optimierung mittels google ads, Affiliate Marketing, Keywords, tags, backlinks etc.</i>
Social Media	<i>Xing, LinkedIn, Facebook, Twitter, Blogs erlauben, auf sich aufmerksam zu machen und mit (potenziellen) Kunden zu interagieren.</i>
<i>Firmenbroschüre, Newsletter, Beitritt zu einem Maklernetzwerk (Schätzungsexperten- oder Maklerkammer),</i>	



Lösung B5

5 Punkte

Corporate Behaviour
Schulung von Mitarbeitenden
Mitarbeiterführung
Verhalten gegenüber Anspruchsgruppen
Corporate Design
Webseite
Verpackung
Briefpapier
Corporate Communication
Lobbying
Investor Relations
Public Relations
Nachhaltigkeitsbericht



Lösung B6

5 Punkte

1	Verkaufsfähigkeit des Objekts wird durch den Selbstverkäufer falsch eingeschätzt.
2	Die variablen Vermarktungskosten (Dokumentation, Inserate u.a.) werden unterschätzt.
3	Professionelle Hilfe durch Profis fehlt bei Problemen (Insolventer Käufer, Mängel beim Vertrag/am Haus etc.)
4	Preis des Objekts könnte durch einfache Reparaturen stark gesteigert werden, was ein Selbstverkäufer oft nicht weiss.
5	Zu starke emotionale Bindung des Selbstverkäufers, wodurch Preisvorstellungen unrealistisch hoch sind.



Teil C Absatzmarketing: Vermarktungskonzept

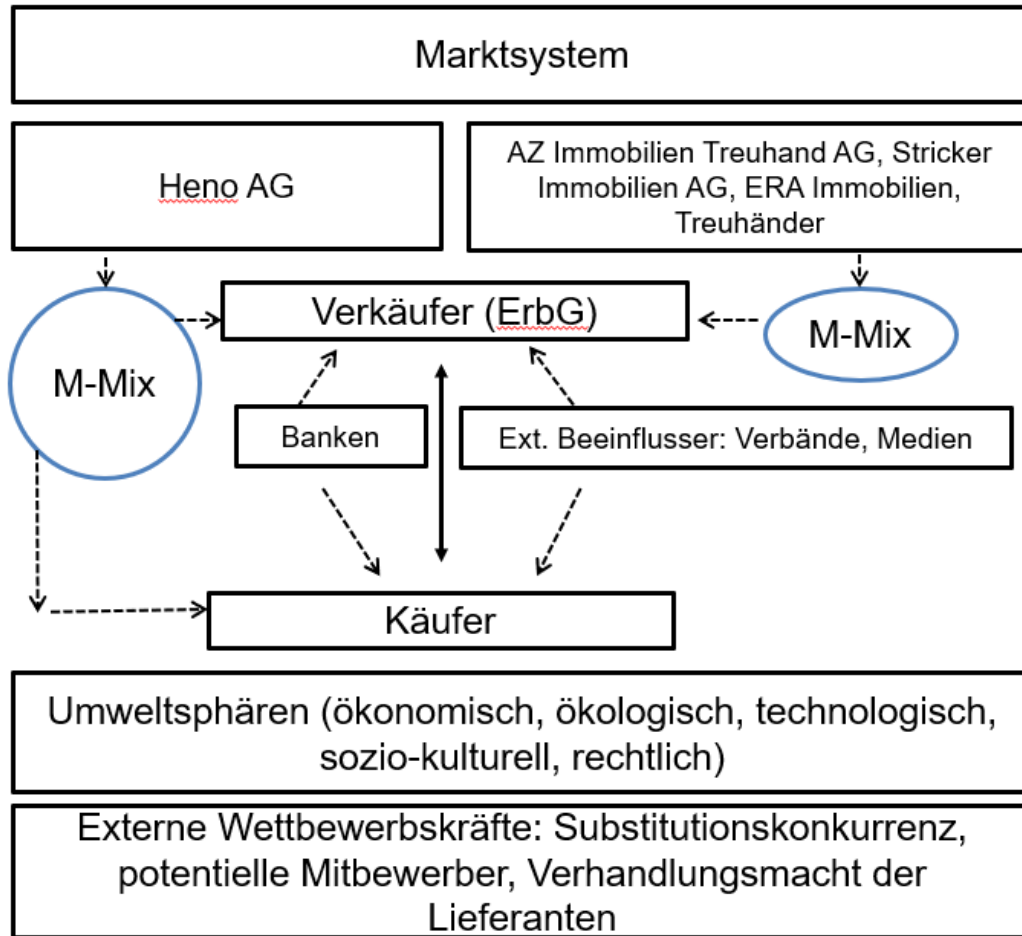
80 Punkte

Lösung C1

80 Punkte

a

8 Punkte



b.

6 Punkte

	6 mögliche Dienstleistungen
1	Verkauf von Gewerbeliegenschaften und MFH
2	Verkauf von Luxusgütern wie Uhren, Schmuck
3	Verkauf von Booten
4	Verkauf von Flugzeugen
5	Verkauf von Kunstwerken
6	Verkauf von Spezialimmobilien



c.

12 Punkte

12 mögliche Argumente mit Begründung	
1	Ausgedehnte Verhandlungen oder gar ein Bieterverfahren (Zuschlag für den Meistbietenden) werden in den Pauschalen der neuen Player kaum inbegriffen sein. Es wird wohl nicht der maximale Ertrag erreicht.
2	Intransparentes Geschäftsmodell könnte versteckten Kosten verursachen (AGBs)
3	Nur ein Internetinserat genügt nicht. Zusätzliche Inserate kosten wohl extra.
4	Inhaber sind keine Immobilien-Spezialisten. Haben kein Netzwerk.
5	Die Heno AG operiert von Lausanne aus und kennt den lokalen Markt (Ins) nicht.
6	Lediglich online-Bewertung mittels hedonischer Methode. Risiko, dass Schätzung zu tief.
7	Ältere Käufer könnten übergangen werden, da sie nicht digital affin sind und Häuser nicht online suchen (Keine Drucksachen, nur online-Broschüre)
8	Erbengemeinschaft muss Besichtigungen selbst durchführen. Sehr aufwändig, da sie nicht in der Region wohnen. Besichtigungen durch Heno AG würden wohl Mehrkosten verursachen.
9	Käufer bezahlt. Heno AG sollte aber im Interesse der Verkäuferin handeln.
10	Heno AG hat kein Interesse am Höchstpreis, da sie einen Fixpreis vom Käufer erhält.
11	Aufgrund des tiefen Ertrags (CHF 10'000.00) muss auch der Aufwand sehr klein gehalten werden. Das Geschäft muss schnell abgeschlossen werden.
12	Konkursrisiko der Heno AG, da junge und unerfahrene Firma.



d.

22 Punkte

	Stärken des Projekts	Schwächen des Projekts
1	Dank seiner landschaftlich und verkehrsmässig günstigen Lage kommt Ins in verschiedenen Bereichen regionale Zentrumsfunktion.	Mittlere Steuerbelastung erhöht Lebenskosten
2	Ländlicher Charakter, schönes Naherholungsgebiet mit drei Seen, Bergen, Wald in der Nähe perfekt für Kurzausflüge.	Sehr bürgerlich und bäuerlich (SVP), ländlicher Charakter könnte Leute abhalten.
3	Sonnige Ausrichtung, Weitsicht gut für Wohlbefinden.	Viele Ausländer und Gastarbeiter (bei richtiger Begründung auch als Stärke korrekt). Kann Leute abhalten/anziehen.
4	Gemüsekammer der Schweiz (fruchtiger Boden) erlaubt frische und gesunde Ernährung	Überbauung ist bereits 10 Jahre alt. Erneuerungsfonds muss geprüft werden. Bedeutet Mehrkosten.
5	Lage: Distanz zu Schule, lokale Läden, Arzt ist wichtig für Versorgung.	Grosse Einkaufszentren nur mit Auto erreichbar. Verursacht (zeitl.) Aufwand.
6	Breites Wohnungsangebot/vielfältige, zeitgemässe und altersgerechte Wohnungen spricht viele Segmente an.	Keine nennenswerte Industrie angesiedelt. Nur landwirtschaftliche Betriebe. Schwierig Arbeit zu finden.
7	Genügend Besucherparkplätze, Velounterstände und Kinderspielplätze perfekt für aktive Familien.	Städte mit Auto schwierig zu erreichen aufgrund des hohen Verkehrsaufkommen. Bahnhof ist 20 Min entfernt. Problematisch für Pendler.
8	Gute ÖV-Anbindungen für Pendler.	Schiessplatz in der Nähe verursacht Lärm.
9	nahezu CO2-neutral (Minergie-P-Standard) macht Überbauung attraktiv.	Viel Nebel (v.a. im Winter) aufgrund der Seen kann zu Depressionen führen.
10	Bildungszentrum und Schulen wichtig für Familien.	Parkplätze sehr teuer. Problematisch für Pendler.
11	Multifunktionales Sportzentrum für aktive Personen	Stinkt, wenn Bauern düngen. Kann Käufer abhalten.



e.

2 Punkte

Als Attika-Wohnung, auch Penthouse genannt, werden freistehende, aufgesetzte Wohngebäude auf dem Dach eines mehrstöckigen Gebäudes oder Hochhauses bezeichnet. Primär handelt es sich dabei um chice, luxuriöse und exklusive Dachwohnungen, häufig mit separatem Lift verbunden. Diese späteren Aufbauten entstehen meist aus Platzmangel. Die Entwicklung des Penthouses hat im 20. Jahrhundert angefangen; vor allem in den 60er-Jahren war dies ein Symbol von Status, Weltoffenheit und Freiheit und daher äusserst beliebt, wenn das nötige Kleingeld vorhanden war.

(<https://www.homegate.ch/c/de/ratgeber/mieten/wohnung-finden/wohnungstypen/attikawohnung>)

f.

6 Punkte

1	Angebot und Nachfrage (Nachfrageüberhang)
2	Zustand der Wohnung
3	Nicht aktuelle Landpreise
4	Hedonische Schätzung ist ungenau
5	Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen (Tiefzinsen)
6	Emotionaler Wert (Liebhaberobjekt)



g.

12 Punkte

	Kriterium	Merkmale
1	Soziodemografisch	<p>Paare: Sie sind frisch pensioniert und beziehen eine anständige Doppelrente. Sie haben ihr Haus in der Stadt verkauft. Ihre Kinder sind ausgeflogen.</p> <p>Familie: Sie sind 40+ und beide berufstätig. Ihre Kinder sind im Sekundarschulalter. Sie sind beide studierte Agronomen.</p>
2	Psychografisch	<p>Sie wollen weg aus der Stadt.</p> <p>Sinus Milieu: Gehoben-Bürgerliche, Bürgerliche Mitte, adaptiv Pragmatische</p> <p>Personen, die viel Wert auf ein schönes Zuhause legen. Sie investieren ihr Geld ins Zuhause. Sie sind begeisterte Segler und Wanderer.</p>
3	Wohnbedürfnisse	<p>Eine schöne, luxuriöse Wohnung ist ihnen wichtig. Sie verbringen viel Zeit auf der Terrasse, haben aber keine Lust, einen Garten zu bewirtschaften.</p>
4	Verhalten	<p>Sie sind bereit, für eine schöne Wohnung in einem schönen, ländlichen Gebiet einen hohen Preis zu zahlen. Sie bewegen sich aktiv in der Natur und nehmen (Pendler)wege in Kauf Sie haben sich den Kauf sehr genau überlegt und lange ein solches Objekt gesucht.</p>

h.

12 Punkte

	Stärken der Wohnung	Schwächen der Wohnung
1	Direkter Liftzugang	Eigentümer unterhalb könnten sich wegen den Kindern beschweren.
2	Viel Raum, Kinder ziehen evtl. bald aus.	Zwei relativ kleine Bäder
3	Genügend Stauraum (Reduits)	Kein Raum für abgetrennte Büros vorhanden
4	Riesige Terrasse	Nur 3 eher kleine Kinderzimmer für 4 Kinder (2 Teenager und 2 Kleinkinder)
5	Weitsicht, Besonnung	Renovationsbedürftig, da beide Eigentümer starke Raucher waren und 10 Jahre in der Wohnung gelebt haben.
6	Parkplatz	Wohnung im Winter zu klein für 6 Personen, wenn beide Home-Office betreiben.



Teil D Absatzmarketing: Vermarktungsaktivitäten

50 Punkte

Lösung D1

9 Punkte

Plattform 1	Facebook
Massnahme	Post mit den verfügbaren Immobilien (mit Verlinkung) und den virtuellen Rundgängen
Plattform 2	Instagram
Massnahme	Attraktive Fotos der Objekte, evtl. mit verschiedenen Filtern versehen, virtuelle Rundgänge
Plattform 3	Twitter
Massnahme	Posten von News aus der Immobilienbranche
Plattform 4	LinkedIn
Massnahme	Porträtieren der Teammitglieder/Netzwerk erweitern
Plattform 5	Xing
Massnahme	Darstellen des Geschäftsmodells
Plattform 6	TikTok
Massnahme	Video eines Rundgangs durch die Wohnung mit Aussicht.



Lösung D2

14 Punkte

1	Viersprachig (d/f/i/e), da in der ganzen Schweiz tätig.
2	Aktualität
3	Erlebnisorientierung / gute Bildqualität
4	Verknüpfung mit Google Maps
5	Saubere Verlinkung
6	Newsletter Tool
7	Zeitgemässe, gute Programmierung / Programmiersprache (SEO)
8	Einprägsamer Domainname / Übereinstimmung mit Marke
9	Kontaktmöglichkeiten / Mail / Telefon / Live-Chat
10	Rezensionen von zufriedenen Kunden und Partnern
11	Vorstellung des Teams und der Unternehmung und des Geschäftsmodells
12	Immorechner
13	FAQ
14	Rubrik für Bewerber

Lösung D3

6 Punkte

1	Identifikation. Kunden identifizieren sich mit starken Marken, da sie sich darin wiederfinden.
2	Orientierungshilfe. Eine Marke hilft den Kunden, sich im Angebotsdschungel zu orientieren.
3	Vertrauen. Eine Marke schafft Vertrauen und gibt Sicherheit.
4	Qualität. Eine Marke steht für ein bestimmtes Qualitätsversprechen.
5	Bekanntheit. Eine Marke verhilft zum mehr Beachtung und Bekanntheit.
6	Wiedererkennung. Eine Marke ist im Unterbewusstsein gespeichert.



Lösung D4

21 Punkte

Massnahme 1	Search Engine Advertising
Beschrieb	Bezahlte Werbung auf Google (SEA) mit den korrekten Keywords.
Begründung	Die meisten Suchanfragen geschehen heutzutage via google und Co. Um vor den Mitbewerbern gefunden zu werden, ist gutes SEA unabdingbar.
Kosten	CHF 1'000 google ads (Fotos und Beschrieb vorhanden)
Massnahme 2	Online-Inserate auf homegate, comparis etc.
Beschrieb	(Premium-)Inserat mit Fotos der Überbauung und der Wohnung mit attraktivem Beschrieb.
Begründung	Der überwiegende Teil des Marktes für Eigentumswohnungen wird über Plattformen abgewickelt.
Kosten	CHF 1'000 (4 Inserate à CHF 250.00) (Fotos und Beschrieb vorhanden)
Massnahme 3	Social Media
Beschrieb	Präsenz auf FB, Insta, LinkedIn, Xing & Co. und Schaltung von Werbung auf den Plattformen
Begründung	Eignet sich zur Positionierung und zum aktiven Austausch von Informationen, der öffentlichen Beantwortung von Fragen zum Projekt, zum Bewerben von Anlässen für pot. Käufer, Tag der offenen Tür, Webcam, etc.
Kosten	500 inkl. Personalkosten (Fotos und Beschrieb vorhanden)
Massnahme 4	Doku / Broschüre (Hochglanz)
Beschrieb	Broschüre mit professionellen Bildern. So sollen Emotionen geweckt werden.
Begründung	Gerade für ältere Interessenten, welche nicht internetaffin sind, sind hochwertige Broschüren wertvoll beim Fällen eines Entscheids.
Kosten	CHF 500 (100 Stk à CHF 5.00) (Fotos und Beschrieb vorhanden)
Massnahme 5	Flyer
Beschrieb	Zur Auflage in Büros, bei Kunden, Geschäften, Partnern, etc.
Begründung	Um (lokale) Aufmerksamkeit zu erlangen, und um die Mund zu Mund Propaganda anzukurbeln.
Kosten	CHF 500 (500 Stück, inkl. Gestaltungs- und Druckkosten) (Fotos und Beschrieb vorhanden)



Massnahme 6	Print Inserate
Beschrieb	2 x 1/8 Seiten Inserate in der lokalen Tageszeitung
Begründung	Gerade bei älteren Interessenten, welche noch Zeitung lesen, kann so Aufmerksamkeit geweckt werden.
Kosten	CHF 1000
Massnahme 7	Point of Property
Beschrieb	Grosses Schild «Wohnung zu verkaufen» vor der Überbauung.
Begründung	Die Chance, dass jemand in der Überbauung Bekannte hat, die auf Wohnungssuche sind, ist gross.
Kosten	CHF 500 (Fotos und Beschrieb vorhanden)



Teil E Präsentations- und Kommunikationstechnik

30 Punkte

Lösung E1

10 Punkte



Bedürfnispyramide nach Abraham Harold Maslow (1908 - 1970)



Lösung E2

15 Punkte

Phase	Beschrieb
Vorbereitung:	Mit einer gründlichen Vorbereitung wird die Basis gelegt für das Gelingen eines Verkaufsgesprächs. In dieser Phase hat sich der Verkäufer ein genaues Bild des Kunden zu machen und seine Gesprächsstrategie auf ein festgelegtes Ziel auszurichten.
Eigenmotivation:	Nur ein motivierter Verkäufer kann seine Kunden motivieren. Daher gilt es, sich selbst im Rahmen der Vorbereitung zu motivieren, sich eigene Ziele zu setzen und überzeugend aufzutreten.
Begrüßung:	Bereits die ersten Sekunden entscheiden darüber, ob es dem Verkäufer gelingt, eine positive Verbindung zum Kunden herzustellen.
Gesprächseinstieg:	Schafft es der Verkäufer mit der Begrüßung, gegenseitige Sympathie herzustellen, gelingt der Einstieg in das eigentliche Verkaufsgespräch umso leichter. Der Einstieg setzt sich aus zwei Aspekten zusammen: der persönlichen Kontaktaufnahme und der Eröffnung des Fachgesprächs.
Bedarfsanalyse:	Bevor ein Verkäufer das konkrete Angebot präsentiert, muss er den genauen Bedarf des Kunden kennen. Ohne dieses Wissen läuft er Gefahr, ein unpassendes Angebot zu formulieren. Den genauen Bedarf zu analysieren, ist das eigentliche Kernstück des Verkaufs.
Präsentation:	Diesen Moment muss der Verkäufer nutzen, um dem Kunden das Produkt auf einprägsame Art vorzustellen.
Einwand Behandlung:	Kurz vor dem möglichen Abschluss darf sich der Verkäufer nicht durch Einwände des Kunden irritieren lassen. Einwände sollten viel mehr als Chance begriffen werden, den Kunden mit weiterführenden Informationen zu versorgen. Zudem handelt es sich um ein Kaufsignal.
Preisverhandlung:	Dank Internet und wachsender Mobilität ist es einfacher geworden, Preise zu vergleichen. Vor diesem Hintergrund fordern viele Kunden unrealistische Preisnachlässe-
Kaufbereitschaft herbeiführen:	Vor dem Abschluss eines Kaufs hat der Verkäufer die Aufgabe, den Kunden zur Kaufbereitschaft zu bewegen. In dieser Phase gilt es, die Signale des Kunden aufmerksam zu studieren.
Abschluss:	Der Abschluss entscheidet über Erfolg oder Misserfolg eines Verkaufsgesprächs.
Verabschiedung:	<i>Unmittelbar nach dem Abschluss des Kaufs beginnt der Kunde in der Regel damit, seine Entscheidung zu rechtfertigen. Aufgabe des Verkäufers ist es in dieser Phase, das positive Gefühl, das den Kunden zum Kaufentscheid geführt hat, zu verstärken.</i>
Nachbereitung:	<i>In der Nachbereitung entscheidet sich, ob die vom Verkäufer abgegebenen Versprechen auch tatsächlich eingehalten werden. In dieser Phase sind der Verkaufssinnendienst, die Service- und Reklamationsabteilung gefordert.</i>



Lösung E3

5 Punkte

Eine Suggestivfrage kann den Gesprächspartner beeinflussen.

richtig

falsch

Korrektur:

Mit einer Motivationsfrage kann der Verkäufer Aufmerksamkeit des Gesprächspartners gewinnen oder erhalten.

richtig

falsch

Korrektur: Rhetorische Frage, Motivationsfrage soll Motivation des Gesprächspartners eruieren.

Bei PowerPoint-Folien gilt: Weniger Text, dafür mehr relevante visuelle Inhalte.

richtig

falsch

Korrektur:

Unter Methodik versteht man die Lehre von den Methoden effektiver sprachlicher (verbaler) und nichtsprachlicher (nonverbaler) Mitteilung mit dem Ziel, etwas zu bewirken.

richtig

falsch

Korrektur: Rhetorik

Während Einwände logisch und nachvollziehbar sind, handelt es sich bei Vorwänden um irgendwelche Behauptungen, die meist aus dem nichts heraus geäußert werden. Sie beziehen sich also meist nicht auf das Angebot oder konkrete Argumente, sondern sind typischerweise eher pauschale, allgemeingültige Aussagen.

richtig

falsch

Korrektur:



Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2021

Prüfung: **Liegenschaftsverkauf**

Prüfungsfach: **Liegenschaftsverkauf**

Musterlösungen



Inhalt

Teil A Praxisfall

42 Punkte

Lösung A1	4 Punkte
Lösung A2	3 Punkte
Lösung A3	6 Punkte
Lösung A4	4 Punkte
Lösung A5	7 Punkte
Lösung A6	2 Punkte
Lösung A7	6 Punkte
Lösung A8	4 Punkte
Lösung A9	6 Punkte

Teil B Fragen zum Stockwerkeigentum

25 Punkte

Lösung B1	3 Punkte
Lösung B2	6 Punkte
Lösung B3	3 Punkte
Lösung B4	3 Punkte
Lösung B5	2 Punkte
Lösung B6	2 Punkte
Lösung B7	3 Punkte
Lösung B8	3 Punkte

Teil C Fragen allgemeiner Art

23 Punkte

Lösung C1	4 Punkte
Lösung C2	4 Punkte
Lösung C3	3 Punkte
Lösung C4	4 Punkte
Lösung C5	4 Punkte
Lösung C6	4 Punkte



Lösung A1

4 Punkte

Antwort:

Auch wenn der verlangte Preis hoch und die Rendite des Objekts tief erscheint, muss die Angelegenheit auf Grundlage ihres Potenzials betrachtet werden.

Begründung:

Der Wert dieser Parzelle umfasst einerseits den Renditewert des Gebäudes, andererseits aber auch die entsprechende Baulandreserve.

Diese Baulandreserve ermöglicht die Errichtung von 10 neuen Wohnungen auf einer Bruttogeschossfläche von 1125 m².

Der Mietwert der Liegenschaft ist derzeit unterbewertet.

Lösung A2

3 Punkte

Letzte Bilanz(en)

Erfolgsrechnung

Bericht der Revisionsstelle (nicht jede AG hat eine Revisionsstelle)

Aktienbuch

Lösung A3

6 Punkte

Privatpersonen, die eine Gesellschaft erwerben möchten, um weniger Steuern zu zahlen und die Gewinne zu reinvestieren

Immobilien Gesellschaften, die die Gesellschaft konsolidieren oder eine Holding gründen möchten.

Bauunternehmen oder Immobilienentwickler, die ein Projekt auf der Baulandreserve entwickeln möchten.

Lösung A4

4 Punkte

Antwort:

Für die Parzelle ist gemäss aktuell gültigem Baugesetz eine zusätzliche Ausnützung möglich. Das heisst, dass aktuell nur von einem Teil der zulässigen Ausnützung Gebrauch gemacht wird. Um die beiden Teile der Parzelle wertmässig zu unterscheiden und die Vermarktung zu optimieren, ist es ratsam, die Parzelle so zu teilen, dass für den



bestehenden Teil die nötige Ausnützung gegeben ist, und die verbleibende bebaubare Fläche einer zweiten, zu bebauenden Parzelle zuzuteilen.

Begründung:

So liesse sich die bereits bebaute Parzelle an einen Investor verkaufen und der Rest an ein Bauunternehmen oder einen Immobilienentwickler.

Durch die Aufspaltung der Parzelle liesse sich auch der Gewinn der Verkäuferschaft optimieren, da durch die Teilung der Gesamtwert steigt, weil die Teilparzellen einzeln einen höheren Wert haben als zusammen.

Lösung A5

7 Punkte

Bewertung der Baulandreserve:

$225 \text{ m}^2 \times 5 \text{ Stockwerke} = 1125 \text{ m}^2$ (zu realisierende Bruttogeschossfläche)

$1125 \text{ m}^2 \times 0,86 = 967,5 \text{ m}^2$ (Nettowohnfläche)

$967,5 \text{ m}^2 \times 240/\text{m}^2/\text{Jahr} = \text{Fr. } 232\,200.--$

$10 \text{ PP} \text{ à Fr. } 120.-- \times 12 = \text{Fr. } 14\,400.--$

$\text{Fr. } 246\,600.--$ (geplante Mieteinnahmen)

$\text{Fr. } 246\,600.--$

$\text{./. Fr. } 49\,320.--$ (Betriebs- und Unterhaltskosten) 20%

$\text{./. Fr. } 12\,330.--$ (Rückstellungen für künftige Renovationen) 5%

$\text{Fr. } 184\,950.--$ (Nettomieteinnahmen)

$\text{Fr. } 184\,950.-- / 0,03 = \text{Fr. } 6\,165\,000.--$ (Nettomieteinnahmen x Nettokapitalisierungssatz)

$\text{Fr. } 6\,165\,000.-- \times 0,30 = \text{Fr. } 1\,849\,500.--$ (Immobilienwert x Landanteil)

Bewertung der Baulandreserve: Fr 1 849 500.--

Lösung A6

2 Punkte

$\text{Fr. } 7\,600\,000.-- \text{ ./. Fr. } 1\,850\,000.-- = \text{Fr. } 5\,750\,000.--$ (Preisforderung ./. Bewertung Baulandreserve)

Bruttoertrag

$\text{Fr. } 328\,440.-- / \text{Fr. } 5\,750\,000.-- = 5,71 \%$ (Bruttozins)



Lösung A7



6 Punkte

Berechnung:

Verkaufspreis der Liegenschaft	Fr. 7 600 000.--
./. Buchwert der Liegenschaft	Fr. 4 000 000.--
= Veräusserungsgewinn	Fr. 3.600.000.--
./. Gewinnsteuer	Fr. 500 400.--
= Gewinn nach Steuern	Fr. 3 099 600.--
+ Aktiven	Fr. 4 890'000.—
./. FK	Fr. 4'240'000.--
= Veräusserungswert	Fr. 3 749 600.--

Lösung A8

4 Punkte

Eine Mieterhöhung für die Geschäftsfläche kann nicht ohne Risiko garantiert werden, da der Mieter die Mieterhöhung bei der Unterzeichnung des Mietvertrags anfechten kann, wenn er der Meinung ist, dass der dem Vermieter entstehende Mietertrag überhöht ist.

Dies hätte eine kurz-/mittelfristige Reduktion der Rentabilität für den Kunden und damit einen Einfluss auf den Kaufpreis des Objekts zur Folge.

Lösung A9

6 Punkte

Gemäss Art. 371 OR gilt: «Die Ansprüche des Bestellers eines unbeweglichen Werkes wegen allfälliger Mängel des Werkes verjähren gegen den Unternehmer sowie gegen den Architekten oder den Ingenieur, die zum Zwecke der Erstellung Dienste geleistet haben, mit Ablauf von fünf Jahren seit der Abnahme des Werkes.» Gemäss Vertragsrecht bestehen Gewährleistungsansprüche immer zugunsten des Bauherrn.

Um diese durchzusetzen, muss sich der Kunde via Verkäufer an den Generalunternehmer wenden. Regelung Garantie.

Es muss allerdings klar öffentlich beurkundet sein, dass die Gewährleistungsansprüche auf den Käufer übergehen. Wenn die Liegenschaft «wie besehen» und ohne Gewährleistung verkauft wurde, kann der Käufer solche Ansprüche nicht geltend machen.



Teil B Fragen zum Stockwerkeigentum 25 Punkte

Lösung B1

3 Punkte

Der Kunde kann die Fassadensanierung nicht selbst durchsetzen.

Wenn er die Einheiten kauft, wäre er damit Eigentümer von vier der sieben Einheiten im Stockwerkeigentum. Seine Wertquote beträgt aber 398/1000, womit er die Sanierung bei der nächsten Stockwerkeigentümerversammlung allein nicht durchsetzen kann. Bei einer entsprechenden Abstimmung ist die doppelte Mehrheit nötig, (das heisst die Mehrheit der Eigentümer und die Mehrheit der Wertquoten). ...

Hinweis: 0,5 Punkte je richtige Antwort.

Lösung B2

6 Punkte

Zahlungsbefehl => Verjährungsfrist 5 Jahre => Art. 128 Abs.1 OR

Retentionsrecht => Verjährungsfrist 3 Jahre => Art. 712 k ZGB

Stockwerkeigentümer-Grundpfandrecht => Verjährungsfrist 3 Jahre => Art. 712 i, Abs. 1 ZGB

Lösung B3

3 Punkte

Bezeichnung:

Miteigentumsanteil

Stockwerkeinheit

Unterschied:

Kein dreidimensional abgegrenzter Teil im Miteigentum

Keine Dienstbarkeit, die an das im Miteigentum befindliche Hauptgrundstück (z. B. Parkplatz, Gartennutzung) gebunden ist.

Kein gesetzliches Vorkaufsrecht bei Stockwerkeigentum

etc.



Lösung B4



3 Punkte

Ein Mietvertrag kann nicht aufgelöst werden, um die Sache mietfrei zu verkaufen (Congé-vente). Diese Absicht stellt gemäss Obligationenrecht, das vorsieht, dass der Mietvertrag beim Verkauf der Sache übertragen wird (Art. 261 Abs. 1 OR), keinen triftigen Grund dar.

An sich und im Vergleich hat die Wohnung keinen wesentlich tieferen Wert. Abhängig von den verhandelten oder von einer öffentlichen Stelle auferlegten Kündigungsfristen und je nach Marktentwicklung kann aber eine Korrektur im verlangten Kaufpreis berücksichtigt werden.

Auch kann, wer eine vermietete Wohnung erwirbt, den Mietvertrag unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist auf den nächstmöglichen Kündigungstermin beenden, wenn er dringenden Eigenbedarf für sich, nahe Verwandte oder Verschwägte geltend macht.
Art. 261 Abs. 1 OR

Lösung B5

2 Punkte

Dieses Vorgehen ist absolut möglich und gesetzlich zulässig, da der Verwaltungsvertrag einen Auftrag gemäss OR darstellt, der laut Art. 404 OR jederzeit gekündigt werden kann.

Lösung B6

2 Punkte

In diesem Fall müssen die Stockwerkeigentümer bzw. Miteigentümer die Sanierungsarbeiten dulden.

Gemäss Art. 647 e ZGB können solche Arbeiten mit Zustimmung der Mehrheit aller anwesenden oder vertretenen Miteigentümer, die zugleich den grösseren Teil der Sache vertritt, auch gegen den Willen eines nicht zustimmenden Miteigentümers beschlossen werden, sofern dieser dadurch in seinem Nutzungs- und Gebrauchsrecht nicht dauernd beeinträchtigt wird.

Lösung B7

3 Punkte

Verein (Art. 60ff ZGB)

Miteigentum (Art. 646ff ZGB)

Stockwerkeigentum (Art. 712a-t ZGB und 712b, Abs.1 ZGB)

Lösung B8

3 Punkte

Um mir dieses Haus zu sichern, schlage ich dem Verkäufer ein Kaufrecht statt eines Vorkaufsrechts vor.

Das Kaufrecht garantiert während eines festgelegten Zeitraums den Verkauf zugunsten des Erwerbers zu einem im Voraus festgelegten Preis.

Das Vorkaufsrecht garantiert das Privileg gegenüber Dritten, das Haus zu einem Preis zu erwerben, der im Voraus festgesetzt wurde oder nicht. Wenn ein Interessent aber einen höheren Preis bietet, komme ich beim Kauf nicht zum Zug.



Teil C Fragen allgemeiner Art

23 Punkte

Lösung C1

4 Punkte

Chancen:

Kunden gewinnen, die Transaktions-/Maklerkosten optimieren/reduzieren möchten.

Schnelle und einfache Bestimmung des Verkehrswerts der Liegenschaft mittels Software, die den Wert gemäss der hedonischen Methode bestimmt.

Flexibilität und freie Wahl der vom Leistungserbringer gewünschten Dienstleistungen (A-la-Carte-Dienstleistungen bzw. massgeschneiderte Leistungen)

Mehrwert:

Vor-Ort-Besichtigung der Liegenschaft, um die charakteristischen Eigenschaften des Objekts (Statik, Bauqualität, Unterhaltszustand), das Umfeld (Lärmbelastung, Lebensqualität) und den emotionalen Aspekt zu bestimmen.

Überprüfung der im Grundbuch eingetragenen dinglichen Rechte, die sich auf den Immobilienwert auswirken können und die die Software nicht berücksichtigen kann.

Angabe und Verteidigung des besten Verkaufspreises für das Objekt, da die Zeit nicht berücksichtigt wird und die Kommission abhängig vom Aufwand des Maklers ist.

Lösung C2

4 Punkte

- Verkauf im Rahmen eines Share-Deals
- Grundstücksenteignung
- Scheidungsurteil
- Zwangsvollstreckung
- Erbgang

Lösung C3

3 Punkte

Art. 412 OR

Um die Vergütung sicherzustellen, muss der Makler angeben, dass er sowohl als Vermittlungsmakler als auch als Nachweismakler handelt.

Die Tatsache, im Rahmen des Mandats eine Abschlussmöglichkeit aufzuzeigen, reicht aus, um einen Anspruch auf die Zahlung des gesamten vereinbarten Honorars geltend zu machen, sofern dies im Voraus angegeben wurde und der Vermittler dies offiziell und eindeutig nachweisen kann.



Lösung C4



4 Punkte

Konventionalstrafe:

Gemäss Art. 160 Abs. 2 OR kann die Strafe «nebst der Erfüllung des Vertrages gefordert werden, solange der Gläubiger nicht ausdrücklich Verzicht leistet oder die Erfüllung vorbehaltlos annimmt».

Reuegeld:

Bei Nichterfüllung des Vertrages können sowohl Käufer als auch Verkäufer einfach durch Zahlung von Reuegeld oder Konventionalstrafe von Vertrag zurücktreten. Art. 158 OR.

Lösung C5

4 Punkte

Energetische Verbesserungen:

- Fassadenisolation / Innenisolation
- Dachisolation
- Isolation Estrich
- Solarpanels
- Photovoltaikmodule
- Ersatz der Heizung
- Ersatz der Fenster / Türen
- Ersatz von Haushaltsgeräten

Förderung:

Gebäudeprogramm

Strategie:

Energiestrategie 2050

MUKEN

Lösung C6

4 Punkte

Analyse von belasteten Standorten und Altlasten im kantonalen Geoportal.

Wenn ein Risiko festgestellt, muss der Makler mit einem zugelassenen Unternehmen in Kontakt treten, dass die Kosten für die Bodensanierung angeben kann.

Analyse von Naturgefahren am Standort im kantonalen Geoportal.

Wird ein Risiko festgestellt, muss der Makler ein Ingenieurbüro/ einen Geologen kontaktieren, um das Risiko beurteilen und die Kosten für die Bodenbearbeitung beziffern zu lassen, die einen nicht vernachlässigbaren finanziellen Einfluss haben können.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Berufsprüfung Immobilienvermarkter 2021

Prüfung: **Liegenschaftsverkauf**

Prüfungsfach: **Steuern**

Musterlösungen



Inhalt

Teil A Fragegruppen mit richtig / falsch Antworten

12 Punkte

Lösung A1

2 Punkte

Lösung A2

2 Punkte

Lösung A3

2 Punkte

Lösung A4

2 Punkte

Lösung A5

2 Punkte

Lösung A6

2 Punkte

Teil B Steuerfragen zu Liegenschaftenverkauf, Erbschaften und Schenkungen

33 Punkte

Lösung B1

3 Punkte

Lösung B2

2 Punkte

Lösung B3

2 Punkte

Lösung B4

5 Punkte

Lösung B5

4 Punkte

Lösung B6

8 Punkte

Lösung B7

3 Punkte

Lösung B8

2 Punkte

Lösung B9

4 Punkte



Teil A Fragegruppen mit richtig / falsch Antworten

12 Punkte

Lösung A1

2 Punkte

Wert hat die Steuerhoheit?

Die Schenkungssteuer wird durch den Bund erhoben.

richtig falsch

Die Handänderungssteuer wird durch die Kantone teilweise durch deren Gemeinden erhoben.

richtig falsch

Die Ertrags- resp. Gewinnsteuer kann durch den Bund, die Kantone sowie die Gemeinden erhoben werden.

richtig falsch

Die Vermögenssteuer wird durch den Bund, die Kantone sowie die Gemeinden erhoben.

richtig falsch

Lösung A2

2 Punkte

Wer ist Steuersubjekt?

Handänderungssteuerpflichtig sind sowohl natürliche als auch juristische Personen.

richtig falsch

Grundstückgewinnsteuerpflichtig sind ausschliesslich juristische Personen.

richtig falsch

Schenkungssteuerpflichtig ist diejenige Person, welche die Schenkung macht.

richtig falsch

Die Vermögenssteuer ist von einer natürlichen Person geschuldet.

richtig falsch



Lösung A3

2 Punkte

Fragen zu den periodischen Steuern bei Grundeigentum

Mietzinseinnahmen für Nebenobjekte unter einem jährlichen Wert von CHF 10'000 (Freigrenze) haben keinen Einfluss auf die Einkommenssteuer des Immobilieneigentümers.

richtig falsch

Werterhaltende Investitionen können bei der Ermittlung des steuerbaren Einkommens nicht in Abzug gebracht werden.

richtig falsch

Bezahlte Versicherungsprämien bezüglich Immobilien können bei der Ermittlung des steuerbaren Einkommens in Abzug gebracht werden.

richtig falsch

Investitionen, die dem Energiesparen und dem Umweltschutz dienen, können analog von Unterhaltskosten bei der Ermittlung des steuerbaren Einkommens in Abzug gebracht werden.

richtig falsch

Lösung A4

2 Punkte

Fragen zur Grundstückgewinnsteuer (GGSt)

Ein Tauschgeschäft von Immobilien kann keine GGSt bewirken.

richtig falsch

Die Überführung eines Grundstücks vom Privatvermögen in das Geschäftsvermögen einer steuerpflichtigen Person kann eine GGSt bewirken.

richtig falsch

Das Kongruenzprinzip besagt, dass der Gewinnberechnung vergleichbare Verhältnisse zugrunde liegen müssen.

richtig falsch

Vorfälligkeitsentschädigungen bei Hypotheken (Penalty) infolge Veräusserung einer Liegenschaft sind in den meisten Kantonen bei der Berechnung des steuerbaren Grundstückgewinnes abzugsberechtigt.

richtig falsch



Lösung A5

2 Punkte

Fragen zur Handänderungssteuer

Die Handänderungssteuer beträgt in den meisten Kantonen zwischen 0.1 bis 0.3% des Verkaufspreises.

richtig falsch

Tauschgeschäfte von Immobilien können eine Handänderungssteuer bewirken.

richtig falsch

Die Handänderungssteuer ist eine direkte Steuer.

richtig falsch

Die Handänderungssteuer wird auf dem Verkaufspreis abzüglich Transaktionskosten berechnet.

richtig falsch

Lösung A6

2 Punkte

Fragen zur Mehrwertsteuer (MWST)

Das Meldeverfahren kann bei Immobilienveräußerungen nicht angewendet werden.

richtig falsch

Wird ein Liegenschaftsverkauf mittels Optierung freiwillig der MWST unterstellt, so ist auf den gesamten Verkaufspreis (Land/Gebäude) die MWST zum Normalsatz abzurechnen.

richtig falsch

Der Verkauf einer seit über 20 Jahren vollständig optierten Liegenschaft kann zum Verkaufszeitpunkt zu einer hohen Einlageentsteuerung seitens der Verkäuferin führen.

richtig falsch

Eine Liegenschaft, welche ausschliesslich zu privaten Zwecken genutzt wird, kann nicht optiert werden.

richtig falsch



Teil B Steuerfragen zu Liegenschaftenverkauf, Erbschaften und Schenkungen 33 Punkte

Lösung B1

3 Punkte

- a) JU: monistisches System
VD: dualistisches System
- b) Geltendmachung des Grundpfandrechts
- c) Regelung im Kaufvertrag, dass mutmassliche GGSt als Akonto-Zahlung an den Kanton überwiesen wird. resp. Rückbehalt auf Sperrkonto (Notariatskonto) zur Bezahlung der GGSt

Lösung B2

2 Punkte

- a) Grundstückgewinnsteuer (GGSt) / (Teil-)Aufschub der GGSt
- b) Ersatzbeschaffung

Lösung B3

2 Punkte

- a) Eigentümerschaft der Immobilie bleibt unverändert. Keine Veränderung im Grundbuch.
- b) -Übertrag einer Mehrheitsbeteiligung einer Immobiliengesellschaft (Verfügungsgewalt über ein Grundstück wechselt die Hand, ohne dass die erwerbende Person zivilrechtlich Eigentum erwirbt)
-Kettengeschäfte



Lösung B4

5 Punkte

- a) Häufigkeit der Transaktionen
Systematische oder planmässige Art und Weise des Vorgehens
Kurze Besitzdauer
Spezielle Fachkenntnisse
Zusammenhang mit der beruflichen Tätigkeit
Einsatz erheblicher fremder Mittel
Reinvestition der Gewinne in gleichartige Anlagen
Gewinnerhöhende Tätigkeiten
- b) Erzielte Gewinne durch Liegenschaftenverkäufe unterliegen der **direkten Bundessteuer** und je nach Kanton der **Einkommenssteuern**. Ferner sind auf solche erzielten Gewinne **Sozialversicherungsabgaben** zu entrichten.
- c) Verluste können steuerlich in Abzug gebracht und allenfalls bis 7 Jahre vorgetragen werden.

Lösung B5

4 Punkte

CHF 9'000'000	Verkaufspreis
CHF 128'000	Vom Käufer zu übernehmende GGSt
<u>CHF 72'000</u>	Kostenlose Nutzung EG-Wohnung (24 Mt. x CHF 3'000)
CHF 9'200'000	Händänderungssteuerpflichtiger Wert

3% von CHF 9'200'000 = CHF 276'000 Total Handänderungssteuer

½ Anteil Verkäuferin = **CHF 138'000 Handänderungssteuer Verkäuferin**



Lösung B6

8 Punkte

CHF	900'000	Kaufpreis
CHF	2'000	Notariatskosten/Zahlstelle
CHF	18'000	Handänderungssteuer
CHF	920'000	Totale Investitionen beim Erwerb
CHF	20'000	2008, Aussensanierung (40% wertverm. von CHF 50'000)
CHF	30'000	2020, Wintergarten
CHF	30'000	2021, Vorfälligkeitsentschädigung Festhypothek *)
CHF	80'000	Total wertvermehrnde Investitionen während der Haltedauer

CHF 1'000'000 Total Gestehungskosten (CHF 920'000 + CHF 80'000)

CHF	1'320'000	Verkaufspreis
- CHF	12'000	Maklerkosten
- CHF	8'000	Übrige Kosten und Gebühren
- CHF	13'000	Handänderungssteuer ½ von CHF 26'000
CHF	1'287'000	Nettoverkaufspreis

CHF 287'000 Grundstücksteuerpflichtiger Veräußerungsgewinn
(CHF 1'287'000 - CHF 1'000'000)

CHF 28'700 Grundstückgewinnsteuer
(10% von CHF 287'000)

Auch als Korrekt zu bewerten

CHF 267'000 Grundstücksteuerpflichtiger Veräußerungsgewinn
(CHF 1'287'000 - CHF 1'000'000 – CHF 20'000 steuerfreier Betrag)

CHF 26'700 Grundstückgewinnsteuer
(10% von CHF 267'000)

**) Vorfälligkeitsentschädigung Festhypothek kann unter den Investitionen aber auch als Abzug bei der Ermittlung des Nettoverkaufspreises aufgeführt werden.*



Lösung B7

3 Punkte

- a) ZH: CHF 300'000
- b) GR: CHF 3'000'000 (CHF 4.3 Mio. – CHF 1.3 Mio.)
- c) ZH: CHF 250'000

Lösung B8

2 Punkte

- Verkäuferschaft muss zum Zeitpunkt der Veräußerung zwingend MWST-Pflichtig sein.
- Die Veräußerte Liegenschaft darf nicht vollständig zu privaten Zwecken genutzt werden
- Es darf sich nicht um einen reinen Grundstücksverkauf (nur Land ohne Gebäude) handeln

Lösung B9

4 Punkte

- a) Die Investition muss pro Bauphase 5% des Gebäudeversicherungswertes überschreiten.
- b) 20 Jahre
- c) Nutzungsänderung
Auch korrekt: Veräußerung
- d) Verkauf im Meldeverfahren abwickeln



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2021

Prüfung: **Liegenschaftsverkauf**

Prüfungsfach: **Finanzen**

Musterlösungen



Inhalt

Teil A Schweizer Bankensystem	6 Punkte
Lösung A1	1 Punkt
Lösung A2	2 Punkte
Lösung A3	2 Punkt
Lösung A4	1 Punkte
Teil B Grundlagen des Kreditgeschäfts	5 Punkte
Lösung B1	2.5 Punkt
Lösung B2	1.5 Punkte
Lösung B3	1 Punkt
Teil C Grundpfandkredit	3 Punkte
Lösung C1	1 Punkt
Lösung C2	1 Punkt
Lösung C3	1 Punkte
Teil D Hypothekarbeschaffung	4 Punkte
Lösung D1	1 Punkte
Lösung D2	2 Punkte
Lösung D3	1 Punkte
Teil E Kreditprüfung	7 Punkte
Lösung E1	2 Punkte
Lösung E2	1 Punkt
Lösung E3	1 Punkte
Lösung E4	1 Punkt
Lösung E5	2 Punkte
Teil F Fallbeispiele	20 Punkte
Lösung F1	6 Punkte
Lösung F2	4 Punkte
Lösung F3	4 Punkt
Lösung F4	6 Punkte



Teil A Schweizer Bankensystem

6 Punkte

Lösung A1

1 Punkt

Passives Kreditgeschäft: Entgegennahme und Verzinsung von Einlagen

Aktives Kreditgeschäft: Einlagen werden an Nachfrager (Kreditnehmer) weitergeleitet

Lösung A2

2 Punkte

- Informationstransformation
- Volumentransformation
- Fristentransformation
- Risikostransformation

Lösung A3

2 Punkt

Vermittlerfunktion zwischen Staat und Kreditnehmer

richtig falsch

Abwicklung des internationalen und nationalen Zahlungsverkehrs

richtig falsch

Druck und Ausgabe von Noten und Münzen

richtig falsch

Übernimmt die Aufgabe der Volumentransformation

richtig falsch

Lösung A4

1 Punkte

- a) Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA
- b) Versicherungen



Teil B Grundlagen des Kreditgeschäfts

5 Punkte

Lösung B1

2.5 Punkt

- a) Ausfallrisiken
Marktrisiken
Operationelle Risiken
Liquiditätsrisiken
- b) Marktrisiko

Lösung B2

1.5 Punkte

- a) Beim Geldkredit fließt Geld, der Kreditnehmer erhält von der Bank Geld. Beim Verpflichtungskredit verbürgt sich die Bank lediglich gegenüber einem Dritten.
- b) Bankgarantie, Bürgschaft

Lösung B3

1 Punkt

- a) Eine Hypothek ist eine Forderung, die durch ein im Grundbuch eingetragenes Pfandrecht an einem Grundstück gesichert ist.
- b) Hypothekarzins



Teil C Grundpfandkredit

3 Punkte

Lösung C1

1 Punkt

Realsicherheit

Höhere Sicherheit, weniger Eigenkapital durch Verpfändung, Vermeidung von Amortisationen

Lösung C2

1 Punkt

Buy-to-let-Objekte (vermietetes Wohneigentum) sind zu Wohnzwecken an Dritte vermietete Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser, Zweifamilienhäuser, Ferienwohnungen und Ferienhäuser.

Lösung C3

1 Punkte

Die 2. Hypothek ist jener Teil einer Grundpfandforderung, für welchen der Wert eines Grundstückes nur bedingt ausreicht. Die 2. Hypothek muss amortisiert werden.



Teil D Hypothekarbeschaffung

4 Punkte

Lösung D1

1 Punkte

- Nachweise über Vermögens- und Einkommensverhältnisse (bsp. Steuererklärung)
- Aktueller Mieterspiegel resp. Aufstellung Zielmieten
- Kostenvoranschlag für Umbau
- Grundriss- und Umbaupläne / Baubeschrieb

Lösung D2

2 Punkte

- a) Die Verkäufer wollen Sicherheit, dass die Käufer genügend solvent sind, um den Kaufpreis zu bezahlen und dies von einer Bank bestätigt oder zugesagt wird.
- b) Unwiderrufliche Zahlungsverprechen. Die Bank verpflichtet sich unwiderruflich zur Zahlung.
- c) Garantie = Verpflichtungskredit

Lösung D3

1 Punkte

- a) 80% vom Belehnungswert
- b) 15 Jahre



Teil E Kreditprüfung

7 Punkte

Lösung E1

2 Punkte

Die Tragbarkeit im Alter muss immer bei einem Bezug von 2. Säule-Guthaben berechnet werden

richtig falsch

Eine 2. Hypothek ist nach der Pensionierung nicht mehr zulässig

richtig falsch

Die Renteneinkommen können mit einem pauschalen Zuschlag aufgerechnet werden

richtig falsch

Die kalkulatorische Tragbarkeit von 33.33 % gilt auch für Pensionierte

richtig falsch

Lösung E2

1 Punkt

- a) CHF 670'000 Ertragswert
- b) Niederstwertprinzip

Lösung E3

1 Punkte

- Die Ausfallwahrscheinlichkeit des Kunden (Einteilung der Kunden in Gruppen ähnlicher Merkmale betreffend Einkommen, Vermögen, Schulden, Ausbildung, Alter etc.)
- Die Ausfallrate der Deckung/Sicherheit unter erschwerten Verwertungsbedingungen (z.B. Verkauf einer Gewerbeliegenschaft unter unvorteilhaften Marktbedingungen oder Zeitdruck)

Lösung E4

1 Punkt

- Die Gesamtfinanzierung für das Projekt ist nicht vollumfänglich sichergestellt (Gefahr Baustillstand)
- Die zweckgebundene Verwendung der Gelder ist nicht sichergestellt (Bauhandwerkerpfandrechte)



Lösung E5

2 Punkte

Der Ertragswert ist bei der Brutto- resp. Nettokapitalisierung identisch

richtig

falsch

Der Basiszinssatz beinhaltet Fremd- und Eigenkapitalkosten

richtig

falsch

Der Basiszinssatz beinhaltet keine Risikoprämie

richtig

falsch

Die Teuerung wird im Kapitalisierungssatz nicht berücksichtigt

richtig

falsch



Teil F Fallbeispiele

20 Punkte

Lösung F1

6 Punkte

- 1) $\text{CHF } 900'000 * 20\% = \text{CHF } 180'000$
- 2) $\text{CHF } 500'000$ bestehende Hypothek + $\text{CHF } 180'000$ Erhöhung = $\text{CHF } 680'000$ neue Hypothek
 $\text{CHF } 680'000 / \text{CHF } 1.2 \text{ Mio. Bekehrungswert} = 57\%$

- 3) Bestehende Finanzierung mit Erhöhung:
Hypothek $\text{CHF } 680'000 * 5\% = \text{CHF } 34'000$
Nebenkosten 1% von $\text{CHF } 1.2 \text{ Mio.} = 12'000$
Total $\text{CHF } 46'000$ p.a. kalkulatorische Wohnkosten

Neue Finanzierung:

1. Hypothek $\text{CHF } 585'000 * 5\% = 29'250$
 2. Hypothek $\text{CHF } 135'000 * 6\% = 8'100$
- Amortisation $\text{CHF } 135'000 / 15 \text{ Jahre} = 9'000$
Nebenkosten 1% von $\text{CHF } 900'000 = 9'000$
Total $\text{CHF } 55'350$ p.a. kalkulatorische Wohnkosten

Gesamttotal: $\text{CHF } 46'000 + \text{CHF } 55'350 \rightarrow 101'350$ p.a.

$\text{CHF } 101'350 / \text{Einkommen } \text{CHF } 350'000 = 28.96\%$

Tragbarkeit gegeben

Da keine Fremdvermietung besteht, ist keine Buy-to-Let-Finanzierung vorliegend und Tragbarkeit gegeben.

Lösung F2

4 Punkte

Variante 1

- 1) Buy-to-let-Finanzierung
- 2) $\text{CHF } 850'000 * 20\% = \text{CHF } 170'000$
- 3) 1. Hypothek $\rightarrow 65\% * 850'000 = 552'500 * 5\% = \text{CHF } 27'625$
2. Hypothek $\rightarrow 15\% * 850'000 = 127'500 * 6\% = \text{CHF } 7'650$
Amortisation 2. Hypothek auf 15 Jahre = $\text{CHF } 8'500$
Unterhalt $\rightarrow 1\% * 850'000 = \text{CHF } 8'500$

Total nachhaltige Kosten = $\text{CHF } 52'275 / 12 = \text{CHF } 4'356.25$

$\text{CHF } 4'357$ monatlicher Mietzins / oder genau $\text{CHF } 4'356.25$



Lösung F3

4 Punkt

a)

4% Hypothekarzinsen → 80% von 5%

1% Amortisation vom Kaufpreis (15% / 15 Jahre)

1 % Unterhalt/Nebenkosten vom Kaufpreis

6% Total vom Kaufpreis

b)

CHF 950'000 * 6% = 57'000

57'000 / 33.33% * 100 = 171'017 erforderliches Bruttoeinkommen.

Lösung F4

6 Punkte

- 1) Liebhaberobjekt = max 65 % Belehnung, Bedarf CHF 1 Mio. = 50%
 1. Hypothek = 1 Mio. à 5% = CHF 50'000
 - Nebenkosten = 2 Mio. à 1% = CHF 20'000
 - Nachhaltige Wohnkosten = CHF 70'000
- 2) CHF 70'000 / (CHF 250'000 – 30'000) = 31.81 %
- 3) Konform, da Tragbarkeit gegeben und „harte“ Eigenmittel vorhanden