

Wegleitung

für die

**Höhere Fachprüfung
zur Immobilientreuhänderin / zum Immobilientreuhänder**



Schweizerischer Verband der
Immobilienwirtschaft



Union suisse des professionnels
de l'immobilier

Inhalt

I.	Einleitung, Ziel und Zweck	4
II.	Zielsetzung der Prüfung	4
III.	Positionierung in der Praxis	5
	Berufsbild des Immobilien-Treuhänders	5
	Laufbahnmodell in der Immobilienbranche	6
IV.	Zulassungsbedingungen	7
V.	Prüfungsstruktur	8
	Prüfungsformen und Prüfungsinhalte	8
	Schriftliche Prüfungen	8
	Mündliche Prüfungen	8
	Diplomarbeit	9
VI.	Prüfungsteile, Themen und Anforderungen	10

Hinweis:

Im Interesse der Lesbarkeit wurde darauf verzichtet, bei Personenbezeichnungen jedes Mal auch die weibliche Form zu schreiben. Selbstverständlich sind bei allen Funktionen und Personenbezeichnungen Damen als auch Herren gemeint.

I. Einleitung, Ziel und Zweck

Die vorliegende Wegleitung für die

Höhere Fachprüfung mit Abschluss zur / zum
diplomierten Immobilienreuhänderin / Immobilienreuhänder

zeigt das Prüfungsmodell und definiert die Prüfungsinhalte und –anforderungen. Um das gesamte Prüfungssystem verstehen zu können, muss die entsprechende Prüfungsordnung in die Auseinandersetzung mit einbezogen werden.

Konkret werden folgende Ziele angestrebt:

- Erklärung des Prüfungskonzepts
- Übersicht über
 - Bildungsweg
 - Prüfungsmodell
 - Prüfungsformen
- Hilfsmittel für die Ausbildungsplanung
- Hilfsmittel zur Prüfungsvorbereitung für die Kandidaten
- Transparenz in Bezug auf Inhalte und Anforderungsstufen

II. Zielsetzung der Prüfung

Mit der hier beschriebenen Prüfung soll sichergestellt werden, dass das für die qualifizierte Tätigkeit in der Immobilienbranche erforderliche Rüstzeug mit einem Leistungsnachweis belegt werden kann. Die Kombination von theoretischem Wissen und praktischer Erfahrung befähigt den Kandidaten zu einer ganzheitlichen, lösungsorientierten Denk- und Handlungsweise. Die Prüfung orientiert sich in hohem Mass an der Praxis und soll für die Kandidaten eine echte Herausforderung darstellen, um ihnen die Möglichkeit zu bieten, ihre Handlungskompetenz in ganz unterschiedlichen Formen unter Beweis zu stellen.

Die Höhere Fachprüfung darf nicht bloss als Vertiefung der Berufsprüfung betrachtet werden. Wohl sind beide Stufen aufeinander abgestimmt, jedoch autonom positioniert.

III. Positionierung in der Praxis

Mit der Höheren Fachprüfung werden Berufsleute angesprochen, die über fundierte Kenntnisse und umfassende Erfahrungen aus anspruchsvollen Tätigkeiten in der Praxis verfügen. Im Zentrum stehen die Fähigkeiten und Kompetenzen, die für die ganzheitliche Bearbeitung einer Problemstellung notwendig sind.

Der Kompetenznachweis durch die Höhere Fachprüfung bezieht sich nicht nur auf die Fähigkeit zur vernetzten Bearbeitung komplexer Problemstellungen in der Praxis. Durch die Steigerung der Sozial- und Selbstkompetenz ist es den Berufsleuten zusätzlich möglich, höhere Führungsfunktionen zu übernehmen.

Berufsbild des Immobilien-Treuhänders

Arbeitsgebiet

Die „Immobilientreuhänderin“ oder der „Immobilientreuhänder“ sind professionelle Anbieter von Dienstleistungen in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft. Ihre Kundschaft besteht aus Einzelpersonen, Personengruppen (z.B. Erbengemeinschaft), Stiftungen oder Unternehmungen.

Wichtigste berufliche Handlungskompetenzen

Sie sind fähig,

- ein kleines oder mittleres Immobilienunternehmen oder in einem grossen Immobilienunternehmen Teilbereiche (Abteilungen) zu führen.
- das Unternehmen zu vermarkten, marktgerechte, ökologische Dienstleistungen und nachhaltige Produktinformationen (Minergie, öffentliche Verkehrsmittel, naturnahe Siedlungspflege und Veloabstellanlagen) anzubieten und Instrumente und Methoden des Immobilienmarketings anzuwenden.
- marktgerechte Mietzinse zu kalkulieren, Mietverträge zu erstellen und Mietverhältnisse aufzulösen resp. diese Vorgänge zu überwachen.
- eine einfache Immobilienbewertung unter Einbezug von Nachhaltigkeitsindikatoren durchzuführen und bestehende Bewertung beurteilen zu können.
- die Kunden in rechtlichen und finanziellen Fragen, deren Immobilienportfolio betreffend, beraten zu können.

Berufsausübung

Sie entwickeln ihre beruflichen Aktivitäten in Teilzeit- oder Vollzeittätigkeit, in kleinen, mittleren oder grossen Betrieben. Sie sind mit Personalführung betraut.

Sie führen das Unternehmen operativ, finanziell und strategisch bzw. unterstützen die operative, finanzielle und strategische Führung des Unternehmens (bei grossen Unternehmen) und zeichnen verantwortlich für alle Dienstleistungen, die durch ihr Unternehmen bzw. Bereich erbracht werden. Sie beraten ihre Kundschaft kompetent und lösungs-orientiert und handeln professionell und der Situation (auf der Baustelle oder mit einem grossen Investor) entsprechend. Sie pflegen das Netzwerk und erkennen, wann es angezeigt ist, Spezialisten zu Rate zu ziehen. Aufgrund gemachter beruflicher Erfahrungen, passen sie ihre Handlungen und Abläufe regelmässig an und bewahren und entwickeln ihre Kompetenzen und Kenntnisse.

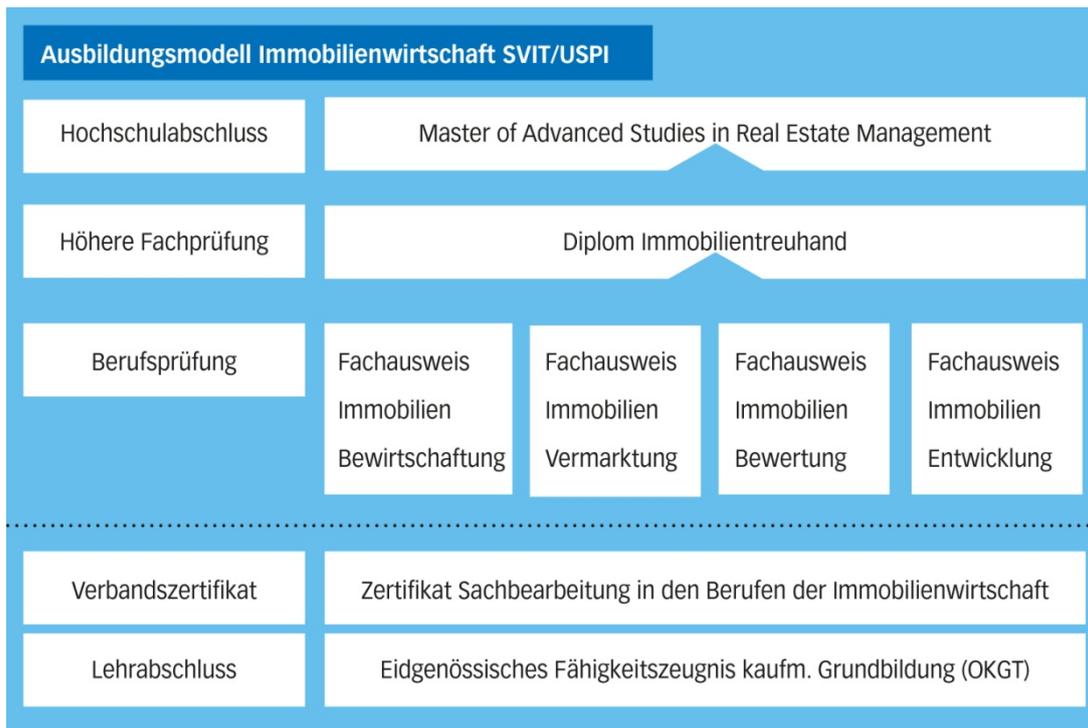
Sie sind integer, unabhängig und zeichnen sich durch eine hohe Professionalität in der Ausführung der Aufträge aus. Sie verfügen über alle erforderlichen Fachkompetenzen zur Ausübung ihrer beruflichen Aktivitäten. Sie sind Führungsperson und damit Vorbild im Fachlichen und in der Sozialkompetenz für die Mitarbeitenden.

Beitrag des Berufs an Gesellschaft, Wirtschaft, Natur und Kultur

Sie bilden ein wichtiges Glied der Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft, bieten sie doch alle Dienstleistungen im Bereich der Immobilienwirtschaft an. Sie beachten die ethischen Anforderungen bezüglich Unabhängigkeit, Objektivität und Integrität und tragen damit zum guten Ruf des Berufsstandes bei.

Als Unternehmer nehmen sie die gesellschaftliche Verantwortung für die Arbeitsplätze der Mitarbeiter wahr und verhalten sich im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung der Branche und des eigenen Unternehmens.

Laufbahnmodell



IV. Zulassungsbedingungen

Zur Prüfung wird zugelassen, wer:

- a) einen eidg. Fachausweis der Immobilienwirtschaft, ein eidg. Diplom einer höheren Fachprüfung, einen Abschluss einer höheren Fachschule oder einen Hochschulabschluss (Bachelor oder Master) besitzt;
und
- b) seit dem Erwerb des Ausweises nach Bst. a über mindestens drei Jahre hauptberufliche Praxis in einem Beruf der Immobilienwirtschaft verfügt, wobei davon mindestens zwei Jahre in der Schweiz erworben wurden.

Vorbehalten bleibt die fristgerechte Überweisung der Prüfungsgebühr nach Ziff. 3.41 sowie die rechtzeitige und vollständige Abgabe der Diplomarbeit.

Erläuterungen zur Berufspraxis (Ziff. 3.31 der PO)

- a) Die geforderten Praxisjahre müssen im Zeitpunkt der Prüfung erreicht sein.
- b) Unter hauptberuflicher Praxis wird eine Tätigkeit zu 100% verstanden. Teilzeitpensen werden pro rata angerechnet, d.h. die erforderliche Praxisdauer verlängert sich entsprechend.
- c) Als Beruf der Immobilienwirtschaft werden folgende Tätigkeiten anerkannt:
 - Verwaltung, Kauf, Verkauf von Liegenschaften,
 - Nachweis oder Vermittlung von Liegenschafts- und Liegenschaftsfinanzierungs-Geschäften (Mäklertätigkeit),
 - Treuhänderische Funktionen in der Baubegleitung und Bauherrenbetreuung, bei der Ausführung von Bauträgerschaften sowie bei der Betätigung in der Generalunternehmung,
 - Ausübung von Expertenfunktionen im Immobilienwesen, im Schätzungs- und Wertberechnungswesen,
 - Tätigkeiten im Immobilien-Beratungswesen
 - Kaufmännische Tätigkeiten aus dem Bereich des Facility Management

Die Anerkennung der Berufspraxis obliegt der Prüfungskommission.

V. Prüfungsstruktur

Prüfungsteile	Art der Prüfung	Zeit (h)	Gewichtung	
1	Unternehmensführung	Schriftlich	4	2
2	Unternehmensführung	Mündlich	0.5	1
3	Immobilienbewirtschaftung	Schriftlich	2	1
4	Immobilienvermarktung	Schriftlich	2	1
5	Immobilienbewertung	Schriftlich	4	1
6	Immobilientreuhand	Schriftlich	4	2
7	Immobilientreuhand	Mündlich	0.5	1
8	Diplomarbeit	schriftlich mündlich	vorgängig erstellt 0.75	2
		Total	17.75	11

Jeder Prüfungsteil kann in Positionen unterteilt werden. Diese Unterteilung legt die Prüfungskommission fest.

Schriftliche Prüfungen

Die schriftlichen Prüfungen dienen der Überprüfung der Fachkompetenz mittels praxisrelevanten Inhalten. Die Prüfungen richten sich nach den Prüfungszielen in dieser Wegleitung. Die Aufzählungen sind abschliessend. Weitere Themen bzw. Ziele werden nicht geprüft.

Wer einen Fachausweis als Immobilienbewirtschaftlerin oder Immobilienbewirtschaftler besitzt, kann sich vom Prüfungsteil 3, wer einen Fachausweis als Immobilienvermarkterin oder Immobilienvermarkter besitzt, kann sich vom Prüfungsteil 4 und wer den Fachausweis als Immobilienbewerterin oder Immobilienbewerter besitzt, kann sich vom Prüfungsteil 5 dispensieren lassen. Die im Prüfungszeugnis des Fachausweises erreichte Endnote wird in die Bewertung des Prüfungsergebnisses gemäss Prüfungsordnung (Ziff. 6.4 ff.) nicht mit einbezogen.

Mündliche Prüfungen

Die mündlichen Prüfungen dienen in erster Linie der Überprüfung der Sozial- und Methodenkompetenz und erst in zweiter Linie der Fachkompetenz. Dies geschieht in einem Expertengespräch. Die Kandidaten werden mit einem Praxisfall konfrontiert, welcher Gegenstand des anschliessenden Fachgesprächs ist. Die Bewertung erfolgt anhand eines von der Prüfungskommission vorgegebenen Bewertungsrasters.

Diplomarbeit

Dieser Prüfungsteil prüft das vernetzte Denken über mehrere Gebiete hinweg. Der Kandidat soll die Möglichkeit haben, in dieser Arbeit möglichst umfassend seine Kenntnisse und Fähigkeiten aufzeigen zu können. Die Diplomarbeit umfasst ein praktisches Thema.

Der Kandidat kann der Prüfungskommission ein Thema aus seinem Betrieb vorschlagen. Diese entscheidet über das definitive Thema und gibt es ihm mindestens 16 Wochen vor der mündlichen Prüfung bekannt. Der Kandidat muss die Diplomarbeit 8 Wochen vor Prüfungsbeginn der Prüfungskommission einreichen.

Die mündliche Prüfung dauert 45 Minuten und setzt sich zusammen aus der Präsentation der Diplomarbeit (15 Minuten) und dem darauffolgenden Expertengespräch (30 Minuten), das auf der Diplomarbeit aufbaut.

Rahmenbedingungen:

- Die Gestaltung der Diplomarbeit wird in einem durch die Prüfungskommission erlassenen Leitfaden geregelt. Dieser kann im Prüfungssekretariat angefordert werden.

VI. Prüfungsteile, Themen und Anforderungen

Kantonale und regionale Gesetzgebungen und Gepflogenheiten werden in den entsprechenden Prüfungsteilen bei der Korrektur berücksichtigt.

Lernziele: Siehe folgende Seiten

1. Unternehmensführung

1.1 Personalwirtschaft

Der/die Immobilitentreuhänder/in ist in der Lage...

- den quantitativen und qualitativen Personalbedarf (Anforderungsprofil, Stellenbeschreibung) zu ermitteln.
- die Personal – Zielgruppe zu definieren und diese mit den geeigneten Werbemitteln (Personalbeschaffung) anzuwerben.
- die Bewerbungsunterlagen zu analysieren und zu beurteilen.
- zielgerichtete Vorstellungsgespräche (Auswahlmethoden) zu führen.
- aufgrund der Vorgespräche und Tests den für ihn hinsichtlich Leistungsfähigkeit, Leistungswilligkeit, Entwicklungsmöglichkeiten und Leistungspotential optimalen Mitarbeiter auszuwählen. (Beurteilungsverfahren).
- Die im Unternehmen verfügbaren Mitarbeiter den zu erfüllenden Aufgaben nach den folgenden Kriterien zuzuordnen:
 - Quantität der Aufgaben
 - Qualität der Aufgaben
 - Zeitliche Gebundenheit
 - Örtliche Gebundenheit
- die verschiedenen Organisationsformen (Aufbau- und Ablauforganisation) wiederzugeben und zu umschreiben.
- die vier Motivationstheorien (Maslow, von Herzberg, Porter/ Lawler, Adams) zu beschreiben.
- das Mitarbeitergespräch anhand gängiger Richtlinien und Hilfsmitteln (Zielgesprächsbogen) zu führen.
- seine Mitarbeiter anforderungsgerecht, leistungsgerecht, verhaltensgerecht, sozialgerecht und marktgerecht zu entlohnen. Er wendet die verschiedenen Lohnformen (Zeitlohn, Akkordlohn) sachgerecht an.
- anhand eines Fallbeispiels die individuelle Karriereplanung für einen Mitarbeiter (Personalentwicklung) zu erklären.
- die nötigen Massnahmen zur Personalfreistellung zu erläutern und wendet die gesetzlichen Bestimmungen zur Kündigung korrekt an.

1.2 Finanzielle Führung

Der/die Immobilitentreuhänder/in ist in der Lage...

- das eigene Unternehmen im Kontext der aktuellen Wirtschaftslage zu positionieren.
- die Grundsätze der Finanzbuchhaltung und die gesetzlichen Bestimmungen zur Rechnungslegung nach Obligationenrecht (OR) anzuwenden.
- nach den Grundsätzen des OR die Jahresrechnung und den Jahresbericht für sein Unternehmen (Erfolgsrechnung, Bilanz, Anhang und Jahresbericht) zu erstellen, zu belegen und zu interpretieren.
- das Risikomanagement zu definieren, die Prozesse des Risikomanagements und die Massnahmen zur Risikobewältigung zu nennen und die Risikokultur seines Betriebes zu beschreiben. Er interpretiert das Risikomanagement.
- die Kriterien für die Auswahl der nötigen IT-Applikationen im Immobilienbereich zu beschreiben.
- für die im Zusammenhang mit seiner Unternehmensfinanzierung relevanten Daten anzuwenden.
- die wichtigsten Bilanz- und Erfolgskennzahlen aus seiner Finanzbuchhaltung zu berechnen, zu analysieren und zu kommentieren.

1.3 Rechtliche Führung

Der/die Immobilientreuhänder/in ist in der Lage ...

- die unternehmensrelevanten Steuern aufzuzählen und die verschiedenen Steuern nach Steuerhoheit, Steuersubjekt und Steuerobjekt zu unterscheiden.
- das Steuermaß zu nennen und die Unternehmenssteuern für sein Unternehmen zu berechnen (nat. und jur. Personen).
- die arbeitsrechtlichen Bestimmungen aus OR, Arbeitsgesetz und einem allfälligen Gesamtarbeitsvertrag (GAV) korrekt anzuwenden. Er ist in der Lage die verschiedenen Verträge auf Arbeitsleistung (Arbeitsvertrag, Auftrag und Werkvertrag) zu unterscheiden und zu erkennen, wann es sich zivilrechtlich bzw. sozialversicherungsrechtlich um einen Arbeitsvertrag handelt.
- einen Arbeitsvertrag zu erstellen und zu beurteilen, ob die arbeitsrechtlichen Bestimmungen eingehalten werden.
- eine korrekte Quartalsabrechnung für seinen Betrieb auszufüllen. Dazu wendet er die Mehrwertsteuergesetzgebung entsprechend für sein Unternehmen an und ist in der Lage, die Steuerpflicht, steuerbare Leistungen, die Option, den Vorsteuerabzug, die verschiedenen Abrechnungsarten, die Brutto- und Nettomethode und den Saldosteuersatz zu erklären.
- die unternehmensrelevanten Versicherungen, wie Krankentaggeld, UVG und UVG-Zusatz, BVG und Betriebshaftpflicht aufzuzählen und zu unterscheiden.
- Er ist in der Lage, das Unternehmen mit allfälligen Mitarbeitern bei der Ausgleichskasse und den oben genannten Versicherungen korrekt anzumelden.
- die Vertragsbestandteile und –inhalte von Werkverträgen und Aufträgen aufzuzählen und zu interpretieren.

1.4 Unternehmensmarketing

Der/die Immobilientreuhänder/in ist in der Lage...

- eine Unternehmensvision zu skizzieren und daraus ein Leitbild für sein Unternehmen zu entwerfen.
- den Aufbau, Inhalt und die Funktionen des Leitbildes einer Unternehmung zu erklären: Klärung des Selbstverständnisses einer Unternehmung (Corporate Governance, Corporate Identity), Orientierungsrahmen, Motivation und Kohäsion, Unternehmenskultur und Entscheidungs- und Koordinationsfunktion.
- die Grundlagen resp. -sätze des Unternehmensmarketings wieder zu geben, kann diese (Marktforschung, Produktpolitik, Distributionspolitik, Konditionenpolitik, Kommunikationspolitik und Marketing-Mix) erklären, auf eine Immobilienunternehmung anwenden und situativ richtig einsetzen.
- mögliche Akquisitionsmethoden aufzuzählen (Push- und Pull-Methoden).
- das Dienstleistungsangebot seiner Unternehmung kritisch zu hinterfragen.
- ein Kundenakquisitionsgespräch nach den gängigen fachlichen Regeln vorzubereiten und durchzuführen:
 - die Beschaffung von Kundendaten zu erläutern.
 - Verkaufsziele und deren Kontrollen aufzuzählen.
 - Phasen eines Kundengesprächs zu formulieren und situationsgerecht anzuwenden.
 - ein strukturiertes Gespräch durchzuführen.
 - die Nachbearbeitung eines Kundengesprächs durchzuführen.

2. Immobilienbewirtschaftung

2.1 Versicherungswesen

Der/die Immobilientreuhänder/in ist in der Lage...

- die Anwendungsfälle der folgenden Sachversicherungen zu erklären:
 - Gebäudeversicherung (inkl. Risiken für Elementarschäden, Wasserschäden, Feuerschäden, Diebstahl)
 - Hausratversicherung
 - Mietertragsausfallversicherung
- die Anwendungsfälle folgender Haftpflichtversicherungen zu erklären:
 - Privathaftpflicht
 - Gebäudehaftpflicht
- die obligatorischen Versicherungen für einen Liegenschaftseigentümer resp. Stockwerkeigentümer zu benennen.
- die Versicherungsverträge für einen Liegenschaftseigentümer im Bezug auf folgende Punkte zu interpretieren und deren Auswirkungen zu beschreiben:
 - Fristen (Inkrafttreten, Vertragsdauer, Änderungen, Kündigung, Verjährung von Schadenfällen)
 - Deckungsumfang
- Schadenfälle korrekt anzumelden

2.2 Mietvertrag, Mietrecht

Der/die Immobilientreuhänder/-in ist in der Lage ...

- zu erklären, was unter einem Mietvertrag zu verstehen ist und wie ein gültiger Mietvertrag zu Stande kommt.
- die Übergabe und den Erhalt der Mietsache in gebrauchstauglichem Zustand als Hauptpflicht des Vermieters zu beschreiben.
- den Begriff Mangel im mietrechtlichen Sinn zu definieren und
 - fest zu stellen, ob ein Mangel vorliegt,
 - die Schwere eines Mangels zu definieren
 - die Mängelrechte des Mieters zu erläutern
- die Bekanntgabe des Vormietzinses, die Einsicht in das Rückgabeprotokoll sowie die Tragung von Lasten und Abgaben als Nebenpflicht des Vermieters zu beschreiben.
- die Zahlung des Mietzinses sowie die Rückgabe der Mietsache in mängelfreiem Zustand als die beiden Hauptpflichten des Mieters zu beschreiben
 - sowie aufzuzeigen, was Nebenkosten sind und
 - unter welchen Voraussetzungen der Mieter sie zu tragen hat.
- die Rechtsgrundsätze im Zusammenhang mit der Untermiete, der Mieterkaution und dem Verkauf des Mietobjektes aufzuzeigen.
- die Rechtsgrundsätze und das Vorgehen der Gegenpartei aufzuzeigen, wenn der Mieter oder Vermieter seine Pflichten verletzt.
- die ordentliche, die ausserterminliche und die ausserordentliche Kündigung des Mietverhältnisses zu erklären-
- das korrekte Vorgehen des Vermieters zur Durchführung von einseitigen Vertragsänderungen aufzuzeigen und die Rechtsansprüche des Mieters für die Abwehr von überhöhten Mietzinsen zu erklären.
- die Wirkungen von Kündigungen aufzuzeigen und die Erstreckung des Mietverhältnisses durch den Mieter zu erklären.
- befristete und unbefristete Mietverträge für Wohnungen, Geschäftsräume und unbewegliche Objekte wie Garagen, Parkplätze, Gartenanlagen etc. zu beurteilen.
- spezielle Regelungen in Mietverträgen für Gastro- und Retailobjekte nennen
- die Wirkung einer Vormerkung des Mietvertrages im Grundbuch zu nennen
- Anpassungen von Mietzinsen bei Index- oder Staffelmieten zu erklären.
- den Vorgang einer Kündigung (ordentlich und ausserordentlich) zu erklären.

- Möglichkeiten für Verlängerungsoptionen aufzuzählen („echte“ und „unechte“ Option)
- Kündigungsschutz bei der Miete von Wohn- und Geschäftsräumen zu erklären
- die Kündigungsbestimmungen für Familienwohnungen zu nennen.
- das Bestellen einer Mietzinssicherheit zu beschreiben resp. die Höhe und die Auflösungsmodalitäten einer Mietzinssicherheit festzulegen. (Bardepot, Bankgarantie, Bürgschaftsverpflichtung, Kautionsversicherung).
- Anfangsmietzinse bei Neubauten zu kalkulieren.
- Mietzinse auf ihre Zulässigkeit im Sinne von OR Art. 269/269a zu überprüfen.
- eine Mietzinserhöhung aufgrund von wertvermehrenden Massnahmen zu berechnen .
 - zwischen Unterhalt – Erneuerungen – Änderungen unterscheiden.
 - Liegenschaftsunterhaltsarten gemäss OR Art. 256 Abs.1, Art. 259, Art. 257h, Art. 260 erklären
 - die Begriffe Werterhaltung und Wertvermehrung erklären
- Mietzinsänderungen gemäss OR Art. 269d und VMWG zu berechnen und anzuwenden.
- zu erkennen wann und wo Mietzinsvorbehalte angebracht werden müssen und erklärt deren Wirkung.
- Mietzinsvorbehalte zu beurteilen, z.B. punkto Referenzzinssatz, nicht kostendeckender Bruttorendite und Erhöhung aus wertvermehrenden Investitionen.
- Mietzinse unter Berücksichtigung des Ausbaustandards mit dem Ziel der Leerstandsminimierung festzulegen.
- Rechtliche Voraussetzungen über Ansetzung einer Zahlungsfrist, Betreuung und Retention im Sinne des Mietrechts, insbesondere OR Art. 257d und des SchKG anzuwenden.
- Fristenlauf, Zustell- und Abholfristen, eingeschränkte und uneingeschränkte Empfangstheorie aufzuzählen.

3. Immobilienvermarktung

3.1 Immobilienmarketing

Der/die Immobilientreuhänder/in ist in der Lage...

- den Schweizer Immobilienmarkt zu charakterisieren:
 - in Bezug auf die volkswirtschaftliche Bedeutung
 - im Vergleich zum benachbarten Ausland
- die gängigsten Marktsegmentierungen des Immobilienmarktes zu unterscheiden.
- unter Einbezug von Marktforschungsmethoden die Trends und Entwicklungen auf dem gesamten Schweizer Immobilienmarkt oder in Teilmärkten (Makroebene) festzustellen.
 - die Wahl der Quellen (Desk Research) zu begründen.
 - die Wahl der Erhebungstechnik (Field Research) zu begründen
- die Positionierung einer bestehenden Liegenschaft durch eine Marktanalyse vorzunehmen (Mikroebene) bezugnehmen auf:
 - die Zielgruppe
 - das Preissegment

3.2 Vermarktungskonzept

Der/die Immobilientreuhänder ist in der Lage ...

- an einem konkreten Objekt das Kommunikationskonzept zu erstellen:
 - die PR Massnahmen festzulegen.
 - ein zielgruppengerechtes Werbekonzept zu erstellen und die Werbemassnahmen fest zu legen.
 - das Werbebudget zu erstellen.
- die Preispolitik für ein konkretes Objekt festzulegen:
 - Mietobjekt
 - Verkaufsobjekt
- ein komplettes Vermarktungskonzept (Dokumentation) durch Desk und Field Research zu erstellen.
- die Vermarktungstaktik für einfache und komplexe Projekte (z.B. Mehrfamilienhaus, Einfamilienhaussiedlung) festzulegen
 - Verkauf
 - Erstvermietung
- ein Vermarktungsbudget zu erstellen.

3.3 Vermarktungsaktivitäten

Der/die Immobilientreuhänder/in ist in der Lage...

- die Umsetzung des Zeitplans aller Kommunikations- und Werbemassnahmen zu koordinieren
 - Messeauftritte
 - Homepage
 - Baureklametafeln
 - Inserate (print und elektronisch)
 - Berichte / Artikel für die lokalen Medien
 - Miet- resp. Verkaufsdokumentation
 - Objektbesichtigungen
 - Objektspezifische Verkaufsanlässe
- die Inhalte für eine Vermietungs- resp. Verkaufsdokumentation zu definieren.
- Budgetprognosen zu erstellen.

- die Budgetkontrolle des Vermarktungsetats zu führen und bei Budgetabweichungen die entsprechenden Massnahmen zu ergreifen.
- Präsentationstechniken anzuwenden, um dem Auftraggeber das Vermarktungskonzept optimal darzulegen.
- die rhetorischen Grundregeln anzuwenden, um den Kunden vom vorgeschlagenen Vermarktungskonzept zu überzeugen.

3.4 Liegenschaftsverkauf

Der/die Immobilientreuhänder/in ist in der Lage...

- den Prozess eines Liegenschaftsverkaufs zu erklären und zu begründen.
- marktgerechte Verkaufspreise zu ermitteln.
- den Kreditbedarf für eine Finanzierung zu ermitteln.
- die verschiedenen Sicherungsmittel untereinander zu vergleichen und für einen konkreten Anwendungsfall das Optimale für ein bestimmtes Vorhaben auszuwählen
- eine Pfandbestellung durchzuführen.
- den Kreditprüfungs- und Bewilligungsprozess für ein bestimmtes Vorhaben durchzuführen und zum Abschluss bringen.
- einen Grundstückkaufvertrag auf Vollständigkeit zu beurteilen, Gestaltungsmöglichkeiten aufzuzeigen und den Grundbuchauszug zu erklären.
- eine Stockwerkeigentumsbegründung zu erstellen.

4. Immobilienbewertung

Der/die Immobilientreuhänder/in ist in der Lage...

- die vorbereitenden Parameter wie kubische Berechnung und Flächenberechnung, Instandsetzungsbedarf, Ertrags- und Aufwandsberechnungen, etc. zu berechnen.
- folgende Bewertungsmethoden und deren Einsatzgebiet (d.h. Bewertungsobjekte) zu unterscheiden und nachzuvollziehen.
 - Ertragswertmethoden (Barwert-, DCF-Methode)
 - Sachwertmethode (Substanzwertmethode)
 - Hedonische (ökonometrische) Methoden
- bei verschiedenen Berechnungsvarianten die Ergebnisse zu vergleichen und zu analysieren und allfällige Abweichungen zu begründen.
- zu beurteilen, ob Nachhaltigkeitsfaktoren in ein vorliegendes Bewertungsgutachten eingeflossen sind.
- seine Ergebnisse mittels Kennwerten wie Renditen, Quadratmeterpreisen, Kenntnisse aus Handänderungen etc. zu vergleichen und zu kommentieren, und die Marktchancen zu beurteilen.
- die ungefähre Relation von Fiskal- und Versicherungswerten zu den aktuellen Marktwerten zu nennen.
- die Definitionen der verschiedenen Immobilienwerte wie Verkehrswert, Fortführungswert usw. wieder zu geben.
- Kann die besonderen Anforderungen an die Erstellung von Schieds- und Gerichtsgutachten aufzählen.
- die nationalen und internationalen Bewertungsstandards (RICS / TEGOVA) korrekt anzuwenden.
- die Wertbegriffe aus der Immobilienbewertung einem Dritten/Kunden zu erklären und zu kommentieren.

5. Immobilientreuhand

5.1 Kundenberatung in rechtlichen Fragen

Der/die Immobilientreuhänder/in ist in der Lage ...

- Kunden in Bauprojekten zu beraten und als Bauherrenvertreter deren Interessen zu vertreten.
- Kunden bei Handänderungsgeschäften zu beraten und deren Interessen zu vertreten.
- die Grundsätze des Bau- und Planungsrechtes wiederzugeben und für den konkreten Anwendungsfall zu interpretieren. Insbesondere:
 - die Prinzipien des Raumplanungs- und Umweltrechts
 - die Garantien nach OR bzw. SIA 118
 - die formelle bzw. materielle Enteignung
 - die Grundzüge des bäuerlichen Bodenrechtes
- sowohl das formelle als auch das materielle Baurecht anzuwenden
- auftragsbezogene Situations- und/oder Gebäudepläne zu interpretieren und den Kunden entsprechend zu beraten.
- dem Kunden die wesentlichen immobilienrelevanten Gesetzesgrundlagen anhand eines konkreten Anwendungsfall zu erklären:
 - Lex Koller (BewG)
 - Zivilgesetzbuch (ZGB): Sachenrecht (insbesondere Dienstbarkeitsvertrag, Stockwerkseigentums-Begründung und Reglement), Erbrecht, Baurechtsvertrag
 - OR: Werkvertrag, Mietvertrag, Kaufvertrag
 - Mehrwertsteuergesetz (MWStG):
 - Artikel 21 und 22 MWSTG (Ausnahmeliste Steuerobjekt und Option), insbesondere Artikel 21 Ziff. 20 und 21 MWSTG (Immobilienumsätze)
 - Artikel 28 bis 33 MWSTG (Vorsteuerabzug, Korrektur Vorsteuerabzug, Kürzung der Vorsteuer, gemischte Verwendung, Kauf Verkauf von Immobilien)
 - Mehrwertsteuer Brancheninfo Nr. 17 (Bauen auf eigene und fremde Rechnung)
 - Artikel 71 MWSTV (Grossrenovation)
 - Schuldbetreibungs- und Konkursgesetz (SchKG):
 - Ablauf der Betreuung auf Pfandverwertung (insbesondere Grundpfand)
 - Retentionsrecht des Vermieters im Sinne von OR 268 ff. und SchKG 282 ff.

5.2 Portfolio Management

Der/die Immobilientreuhänder/in ist in der Lage...

- die Elemente einer Portfoliostrategie aufzuzählen und den Strategiprozess zu erklären.
- ein einfaches Risiko-Renditeprofil für Immobilienportfolio zu interpretieren.
- Empfehlungen zu handen des Kunden (halten, (ver-)kaufen, sanieren, Ersatzbau) entsprechend der Portfoliostrategie zu erarbeiten.
- Immobilienportfolios aktiv zu steuern, konkret
 - die notwendigen Werkzeuge festzulegen
 - Entscheidungsprozesse zu definieren und zu führen
- die Umsetzung der Vorgaben des Portfoliomanagements an die Bewirtschaftung zu interpretieren und diese in seinem Betrieb umzusetzen.
- die Vorgaben des Portfoliomanagements in Aufträge an interne und externe Stellen zu fassen.

5.3 Kundenberatung in finanziellen Fragen

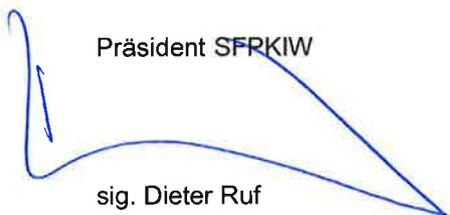
Der/die Immobilientreuhänder/in ist in der Lage...

- die verschiedenen Finanzierungsmodelle für Immobilienprojekte aufzuzählen, diese zu unterscheiden und seinen Kunden zu beraten, insbesondere in Bezug auf:
 - Hypotheken:
 - Grundpfandkredit im allgemeinen, Arten von Grundpfandkrediten
 - Hypothekarkreditbeschaffung, Formen von Hypothekarkrediten
 - Kreditprüfung durch die Bank
 - Darlehen
 - Bürgschaften
 - Subventionen:
 - energetische
 - genossenschaftliche
 - Eigenmittel

Diese Wegleitung tritt in Kraft am: **29. JAN. 2016**

SCHWEIZERISCHE FACHPRÜFUNGSKOMMISSION SFPKIW

Präsident SFPKIW

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'D' followed by a horizontal line that tapers to the right.

sig. Dieter Ruf