

# Wegleitung

über die

**Berufsprüfung für  
- Immobilienvermarkterinnen / Immobilienvermarkter**



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	5
	Laufbahnmodell in der Immobilienbranche	6
IV.	Zulassungsbedingungen	7
V.	Prüfungsstruktur	8
	Prüfungsformen und Prüfungsinhalte	8
	Schriftliche Prüfungen	8
	Mündliche Prüfungen	8
	Projektarbeit	9
VI.	Prüfungsinhalte	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

Berufsprüfung mit Abschluss zur / zum

- Immobilienvermarkterin / Immobilienvermarkter  
mit eidg. Fachausweis

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

Konkret werden folgende Ziele angestrebt:

- Erklärung des Prüfungskonzepts
- Übersicht über
  - Bildungsweg
  - Prüfungsformen
  - Prüfungsinhalte und Anforderungen
- 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 Berufsprüfung ist nicht bloss als Vorstufe zur Höheren Fachprüfung zu verstehen. Wohl sind beide Prüfungen aufeinander abgestimmt, jedoch autonom positioniert.

### III. Positionierung in der Praxis

Die Berufsprüfung spricht Personen an, die sich mit einer Laufbahn in der Immobilienbranche verwirklichen oder die sich nach längerer Tätigkeit in dieser Branche einen entsprechenden Leistungsnachweis erarbeiten wollen. Der Fokus auf der Stufe Berufsprüfung liegt klar auf der Fachkompetenz.

Das Bestehen der Berufsprüfung zeigt, dass die erfolgreichen Kandidaten über Kenntnisse und Kompetenzen in definierten Themengebieten der Immobilienwirtschaft verfügen. Damit entsprechen sie dem Berufsbild und sind in der Lage, anspruchsvolle Aufgaben und Problemstellungen in diesen Bereichen selbstständig und zielorientiert zu lösen.

#### Berufsbild

##### Arbeitsgebiet

Die „Immobilienvermarkterin“ oder der „Immobilienvermarkter“ sind professionelle Anbieter von Dienstleistungen im Bereich der Immobilienvermarktung. Ihre Kundschaft besteht aus Einzelpersonen, Personengruppen (z.B. Erbgemeinschaft), Stiftungen oder Unternehmungen.

##### Wichtigste berufliche Handlungskompetenzen

Sie sind fähig,

- auf der Mikro- als auch Makroebene Immobilienmarktanalysen unter Einbezug von Nachhaltigkeitsindikatoren vorzunehmen.
- Vermarktungsmandate zu generieren und Immobilien kundenorientiert zu vermarkten.
- die Marketing- und Verkaufsaktivitäten umzusetzen.
- den Kunden über die Steuerfolgen beim Kauf/Verkauf von Immobilien zu beraten.
- den Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten, insbesondere Öko-Hypotheken, öffentliche Fördermittel und kostendeckende Einspeisevergütungen (KEV) zu beraten

##### Berufsausübung

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

Sie unterstützen die strategische Führung des Unternehmens und kümmern sich um die Dienstleistungen in Zusammenarbeit mit ihren Partnern und ihrem Beziehungsnetz. Sie beraten ihre Kundschaft kompetent und lösungsorientiert.

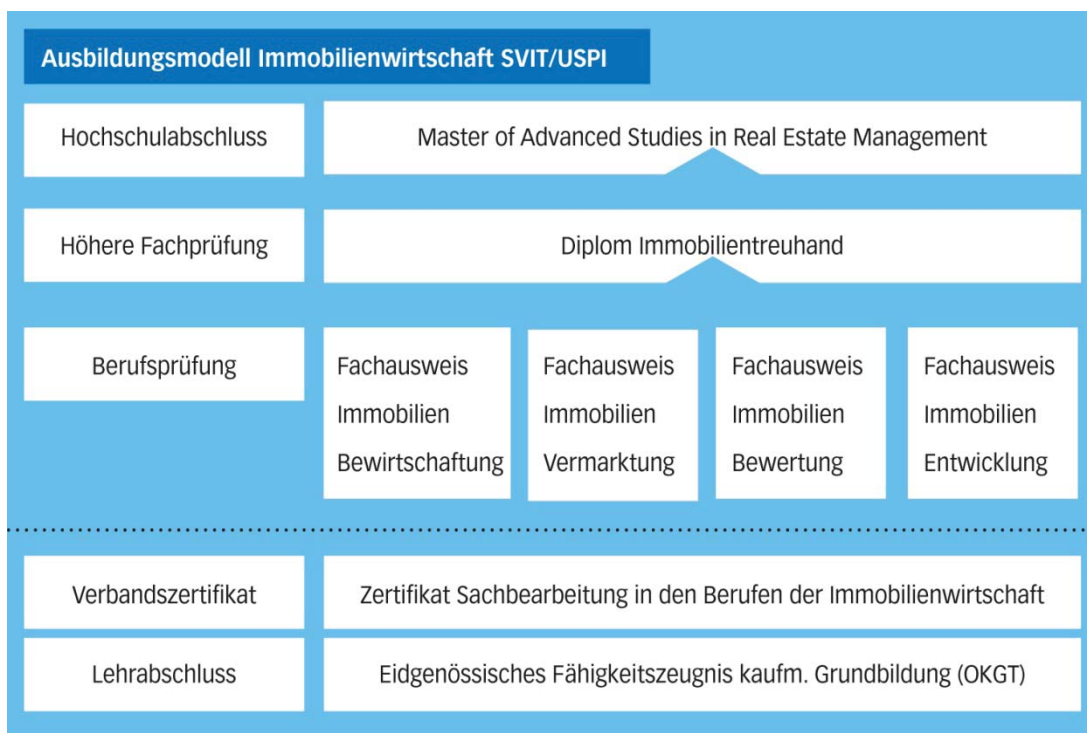
Aufgrund gemachter beruflicher Erfahrungen, passen sie ihre Handlungen und Abläufe regelmässig an und bewahren und entwickeln ihre Kompetenzen und Kenntnisse.

Sie erledigen regelmässig die für ihr Unternehmen bzw. ihre Abteilung anfallenden Arbeiten in Zusammenhang mit der Vermarktung von Immobilien. Sie verfügen über alle erforderlichen Fachkompetenzen zur Ausübung ihrer beruflichen Aktivitäten.

**Beitrag des Berufs an Gesellschaft, Wirtschaft, Natur und Kultur**

Sie bilden ein wichtiges Glied der Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft. Ihre Arbeitsweise trägt dazu bei, Immobilien erfolgreich im Markt abzusetzen, d.h. Käufer bzw. Mieter und Verkäufer bzw. Vermieter zusammenzubringen. Damit tragen sie zum optimalen Funktionieren des Immobilienmarktes bei.

**Laufbahnmodell in der Immobilienbranche**



## IV. Zulassungsbedingungen

Zur Prüfung wird zugelassen, wer:

- a) ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis einer mindestens dreijährigen beruflichen Grundbildung, ein Maturitätszeugnis [alle Typen], ein vom Bund anerkanntes Handelsdiplom, einen Abschluss einer höheren Fachschule, einen eidg. Fachausweis, ein eidg. Diplom, einen Abschluss einer Hochschule (Bachelor oder Master) oder einen gleichwertigen Ausweis besitzt und seit dessen Erwerb mindestens drei Jahre hauptberufliche Praxis in einem Beruf der Immobilienwirtschaft nachweisen kann;

oder

- b) über fünf Jahre hauptberufliche Praxis in einem Beruf der Immobilienwirtschaft verfügt;

und

- c) mindestens zwei Jahre der geforderten Praxis gemäss Bst. a resp. in der Schweiz oder im Fürstentum Liechtenstein erworben hat.

### **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 Liegenschafts-Finanzierungsgeschäften (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

### Prüfungsformen und Prüfungsinhalte

Prüfungsteile		Art der Prüfung	Zeit (h)	Gewichtung
1	Recht	schriftlich	2	1
2	Bauliche Kenntnisse	schriftlich	1.5	1
3	Immobilienmarketing	schriftlich	4	2
4	Liegenschaftsverkauf	schriftlich	3	2
5	Immobilienmarketing und -verkauf	mündlich	0.75	2
6	Projektarbeit	schriftlich mündlich	vorgängig erstellt 0.75	2
Total			12.0	10

#### 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 bei einer anderen Berufsprüfung im Immobilienwesen im Prüfungsteil 1 und/oder 2 mindestens die Note 4.0 erzielt hat, kann sich vom entsprechenden Prüfungsteil bzw. von den entsprechenden Prüfungsteilen dispensieren lassen. Die vormals erreichten Noten werden in die Bewertung des Prüfungsergebnisses nicht übernommen.

#### 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 Fachgespräches ist. Die Bewertung erfolgt anhand eines von der Prüfungskommission vorgegebenen Bewertungsrasters.

Der Prüfungsstoff für den Prüfungsteil 5 ist in den Prüfungsteilen 3 und 4 umschrieben.



## **Projektarbeit**

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 Projektarbeit 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 Projektarbeit 8 Wochen vor Prüfungsbeginn der Prüfungskommission einreichen. Die mündliche Prüfung dauert 45 Minuten und setzt sich zusammen aus der Präsentation der Projektarbeit (15 Minuten) und dem darauffolgenden Expertengespräch (30 Minuten), das auf der Projektarbeit aufbaut.

### **Rahmenbedingungen:**

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

## **VI. Prüfungsinhalte**

Die Prüfung umfasst folgende Inhalte: Siehe folgende Seiten

# 1. Recht

## 1.1 ZGB

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

### **Personenrecht**

- die Unterschiede zwischen natürlichen Personen und juristischen Personen zu erklären.
- Voraussetzungen der Handlungsfähigkeit und der Handlungsunfähigkeit darzulegen.
- anhand der Kriterien Handlungsfähigkeit, Handlungsunfähigkeit und beschränkte Handlungsfähigkeit zu beurteilen, ob eine Person fähig ist, gültig einen Vertrag abzuschliessen.
- Begriffe wie Rechtsfähigkeit, Urteilsfähigkeit und Mündigkeit usw. im Zusammenhang mit dem Personenrecht zu erklären.

### **Familienrecht**

- Die Rechte von Konkubinatspaaren und Paaren mit registrierter Partnerschaft aufzuzeigen.
- Die gesetzlichen Bestimmungen des Zivilgesetzbuches über die Ehe im Allgemeinen und im Bezug auf Immobilienangelegenheiten im Speziellen darzulegen.

### **Einführung ins Sachenrecht**

- die gesetzlichen Grundlagen und Rechtsquellen des Sachenrechts aufzuzeigen und zu erklären.
- die Begriffselemente der Sachen, des dinglichen und obligatorischen Rechts zu umschreiben und die Prinzipien des Sachenrechts zu erklären.

### **Besitz und Eigentum**

- den Unterschied zwischen Besitz und Eigentum anhand eines Beispiels zu erklären.
- den Erwerb und Verlust des Eigentums zu erklären.
- die Eigentumsarten darzustellen und deren Merkmale aufzuzählen.
- den Gegenstand und die Abgrenzung des Grundeigentums zu erklären.
- den rechtsgeschäftlichen Erwerb von Grundeigentum aufzuzeigen.
- den Begriff, die Bedeutung und den Zweck der öffentlichen Beurkundung zu erklären.
- die wichtigsten gesetzlichen (öffentlich-rechtliche, privatrechtliche, gesetzliche Beschränkungen bei landwirtschaftlichen Grundstücken, gesetzliche Beschränkungen des Verfügungsrechts, Erwerbsbeschränkungen bei Ausländern → Lex Koller) und die rechtsgeschäftlichen Eigentumsbeschränkungen zu erklären.

### **Beschränkte dingliche Rechte**

- den Inhalt einer Dienstbarkeit zu charakterisieren, den Gegenstand des Dienstbarkeitsrechts zu erklären und den Unterschied zwischen Grund- und Personaldienstbarkeit zu erklären.
- den Begriff, die Errichtung, den Umfang und den Untergang der Personal- und Grunddienstbarkeiten aufzuzeigen.
- den Begriff des selbständigen und dauernden Baurechtes zu erklären.
- Den Begriff und Zweck, sowie die Errichtung des Grundpfandrechtes zu erläutern.
- das Pfandstellenprinzip zu erklären.
- die Grundpfandverschreibung und den Schuldbrief zu definieren
- die gesetzlichen Pfandrechte aufzuzählen.

### **Das Grundbuch**

- den Zweck und die Bedeutung des Grundbuches zu beschreiben.
- die Bestandteile des Grundbuches aufzuzählen.
- das formelle und materielle Grundbuchrecht zu erklären.
- Eintragungsfähige Tatsachen von nicht möglichen Eintragungen zu unterscheiden.
- die Eintragsvoraussetzungen zu erklären.
- einen Grundbuchauszug in allen Details zu erklären.

## **1.2 OR**

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

### **Einführung**

- die Begriffe Obligation, Forderung, Schuld, Gläubiger und Schuldner zu definieren und ihre Zusammenhänge aufzuzeigen.
- die Begriffe Objektives Recht, Subjektives Recht und Rechtssubjekte zu erklären.

### **Allgemeiner Teil**

- den Vertrag, die unerlaubte Handlung und die ungerechtfertigte Bereicherung als Entstehungsgründe von Obligationen zu benennen und deren Wirkungen und Erlöschen zu erklären.
- die vier Voraussetzungen für die Entstehung einer unerlaubten Handlung gemäss Art. 41 OR zu beschreiben.
- den Einigungsprozess der Vertragspartner anhand der Begriffe Antrag, Annahme, Offerte und Gegenofferte zu umschreiben und an einfachen Beispielen aufzuzeigen, ob die Einigung zustande gekommen ist.
- aufzuzeigen welche Formvorschriften Voraussetzungen für Vertragsabschlüsse sind und welche Grenzen bezüglich des Vertragsinhaltes gelten.
- bei den Erfüllungsfehlern zwischen Nichterfüllung und Schlechterfüllung (mangelhafte Erfüllung) zu unterscheiden.
- das Vorgehen des Gläubigers beim Schuldnerverzug aufzuzeigen und an einfachen Beispielen anzuwenden.
- aufzuzeigen wann Forderungen verjähren und welche Folgen dies hat.
- zu erklären, was man unter dem Haftpflichtrecht versteht und zwischen vertraglicher und ausservertraglicher Haftung zu unterscheiden.
- zwischen Verschuldenshaftungen und Kausalhaftungen zu unterscheiden.
- die Kausalhaftungen, speziell Werkeigentümerhaftung, zu beschreiben und an einfachen Beispielen anzuwenden.

### **Kauf und Schenkung**

- zu erklären, was man unter einem Kaufvertrag und einem Schenkungsvertrag versteht.
- die gültige Entstehung des Kaufvertrages anhand der Voraussetzungen Einigung, Handlungsfähigkeit, Form und zulässiger Vertragsinhalt zu beschreiben.
- die Haupt- und Nebenpflichten des Käufers und des Verkäufers zu beschreiben.
- den Lieferverzug, die Lieferung mangelhafter Ware, den Zahlungsverzug und den Annahmeverzug als die vier wichtigen Fälle von Erfüllungsfehlern beim Kaufvertrag zu benennen.
- bei Sachmängeln das Vorgehen und die Rechtsansprüche des Käufers zu beschreiben und aufzuzeigen.
- die Voraussetzungen für den Abschluss eines Schenkungsvertrages aufzuzeigen und die notwendigen Formvorschriften zu erklären.

### **Grundstückkaufvertrag**

- die Formvorschriften für das Entstehen eines Grundstückkaufvertrages zu erklären.
- die Gewährleistungspflichten zu erklären.

### **Werkvertrag**

- anhand von Beispielen zu erklären, ob es sich bei einem Rechtsverhältnis um einen Werkvertrag handelt.
- die Rechte und Pflichten von Werkunternehmer und Werkbesteller anhand von Beispielen zu erklären.
- die Pflichten des Unternehmers zu beschreiben und speziell das Vorgehen bei Werkmängeln aufzuzeigen.
- die Wahlmöglichkeiten des Bestellers bei Werkmängeln aufzuzeigen.
- Die Mängelrechte insbesondere Rüge- und Verjährungsfrist nach SIA 118 zu beschreiben.

### **Einfacher Auftrag**

- anhand von Beispielen zu erklären, ob es sich bei einem Rechtsverhältnis um einen Auftrag handelt.
- die Rechte und Pflichten von Beauftragtem und Auftraggeber anhand von Beispielen zu erklären.
- die Beendigung des Auftragsverhältnisses und deren Konsequenzen zu beschreiben.

### **Maklervertrag**

- die zwei Arten von Maklerei zu benennen und deren Unterschiede zu erklären.
- aufzuzeigen wann und in welchen Fällen eine Maklerprovision geschuldet ist.

## **1.3 Sicherung der Erfüllung**

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

- die folgenden Sicherungsmittel zu erklären:
  - Konventionalstrafe
  - Reuegeld
  - Schuldübernahme
  - Garantien (Bank- und Versicherungsgarantie)
  - Bürgschaft

## 1.4 Zivilprozessordnung (ZPO)

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

- Ziel und Zweck der ZPO zu erklären.
- Aufbau und Gültigkeitsbereich der ZPO in groben Zügen zu erklären.
- die Einsatzgebiete der ZPO im Immobilienbereich anhand von Beispielen zu erklären.
- den Ablauf folgender Verfahren mit Bezug zur Immobilienwirtschaft zu beschreiben:
  - Schlichtungsverfahren nach Art. 197-212 ZPO
  - ordentliches Verfahren nach Art. 219-242 ZPO
  - vereinfachten Verfahrens nach Art. 243-247 ZPO
  - summarischen Verfahrens nach Art. 248-270 ZPO

## 1.5 Steuern

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

### ***Das Schweizerische Steuersystem***

- die wichtigsten Begriffe im Schweizerischen Steuerrecht zu definieren.
- die Struktur des Schweizerischen Steuerrechts zu erklären.
- die Steuerarten den Steuerhoheiten in der Schweiz zuzuordnen.

### ***Mehrwertsteuer bei Grundeigentum***

- die Merkmale der Mehrwertsteuer zu nennen.
- die wichtigsten steuerbaren bzw. nicht steuerbaren Leistungen im Immobilienbereich zu nennen.
- den Eigenverbrauch zu definieren und Immobilienrelevante Beispiele zu nennen.
- die Bedeutung des Vorsteuerabzuges anhand von einfachen Beispielen aufzuzeigen.
- die Voraussetzungen zur Optierung einer Liegenschaft zu nennen.
- Anhand von eines einfachen Beispiels zu zeigen, ob sich eine Optierung einer Immobilie lohnt.
- den Eigenverbrauch (Vorsteuerkorrektur) und die Einlageentsteuerung bei Nutzungsänderungen zu beschreiben.
- den Unterschied der zwei verschiedenen Abrechnungsarten zu beschreiben.
- die Steuer- und Abrechnungsperioden sowie die Verjährungsfrist der Steuerforderung zu nennen.
- die wichtigsten Elemente der Anforderung an die Buchführung zu beschreiben.

## 2. Bauliche Kenntnisse

### 2.1 Grundlagen der Bautechnik

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

- die wichtigsten Branchenverbände aufzuzählen, deren Publikationen, Ordnungen und Normen zu benennen und deren Bedeutung zu erklären (SIA, CRB, BfU, BKP, EKG, NPK, VKF, SUVA).
- den Unterschied zwischen Baukostenplan und Elementkostengliederung zu erklären.
- die BKP-Stufen (einstellig) und eBKP-Stufen (1. Stufe) wiederzugeben und zu beschreiben.
- verschiedene Planarten zu unterscheiden und deren Inhalte zu erklären (Plan lesen):
  - Vorprojektpläne
  - Baueingabepläne
  - Ausführungspläne
- verschiedene Materialien (Schraffuren), Konstruktionen, Apparate und die Steigzonen auf einem Plan zu identifizieren (SIA 400 Planarbeiten im Hochbau).
- die wichtigsten Haustechniksymbole zu erklären und mit Hilfe der Legende einen Haustechnikplan zu interpretieren.
- die Flächen- und Volumendefinition nach SIA 416 wiedergeben zu können.
- die Masse einer Wohnung massstabgetreu aufzunehmen, die Flächen zu berechnen und die Flächenarten gemäss SIA416 zuzuordnen.
- Die gebräuchlichsten Baukonstruktionstypen und deren Merkmale (z.B. Massivbau, Holzbau, etc.) zu nennen und die wesentlichsten Unterschiede zu erklären und ihre wichtigsten bauphysikalischen Eigenschaften zu nennen.
- Aufbau von und Anforderungen an Bauteile des Tragwerks erläutern.
- Aufbau und Funktion von Bauteilen der Gebäudehülle zu erklären:
  - Fundamente, Sockel, Aussenwände unter Terrain
  - Aussenwände über Terrain
  - Aussentüren, Tore, Fenster, Wetter- und Blitzschutz
  - Decken und Dächer (inkl. Dachformen)
  - Balkone
- die wichtigsten Anlagen der Haustechnik zu nennen und deren Funktionsweise zu beschreiben:
  - Heizung
  - Elektro
  - Lüftung / Klima
  - Sanitär
- Anforderungen an Bauteile (bauphysikalisch, optisch, ökologisch, ökonomisch) des Innenausbaus zu erklären, konkret:
  - Boden- und Wandaufbauten
  - Boden- und Wandbeläge (inkl. Anstriche)
  - Schreinerarbeiten und Beschläge
  - Innentüren
  - Schliessanlagen
  - Deckenverkleidungen
  - Küchen
- die Hauptaufgaben der Bauphysik in der Bautechnik zu erläutern

- physikalische und chemische Vorgänge, die zu Veränderungen oder Schadbildern an Gebäude führen zu erklären, konkret:
  - Aggregatzustände anhand von Beispielen erklären
  - Wärmedurchgang (u-Wert) erklären
  - den Temperaturverlauf in einer Konstruktion zu erklären
  - Möglichkeiten der Schallübertragung und des Schalldämmens aufzählen
  - Feuchtigkeitsdurchgang (Dampfdiffusion) erklären
  - Feuchtigkeit (absolut, relativ und maximal) erklären
  - Korrosionsarten nennen
  - Statisches Verhalten von Bauteilen erklären
  - den Begriff der Thermografie und deren Einsatz erklären
  - die verschiedenen Wärmebrücken nennen
- Schadensbilder (Risse, Wasserschäden, Abnutzung, Korrosion) anhand von Fotos zu erkennen und deren mögliche Ursache zu beschreiben und kann die entsprechenden Baufachleute aufbieten.
- die Standards vom nachhaltigem Bauen zu unterscheiden (Minergie, Minergie-P, Minergie-A, Minergie-Eco, MukEn, GEAK).
- den Gebäudeausweis der Kantone (GEAK) zu erläutern.
- mögliche subventionsträchtige Bereiche zu nennen.
- die wichtigsten Energieeinsparmöglichkeiten zu nennen.

## 2.2 Umwelt-, Planungs- und Baurecht

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

- Die Ziele und Hauptaufgaben des Umweltschutzgesetzes (USG) und der Altlastenverordnung (AltV) zu beschreiben.
- die Ziele und Hauptaufgaben, die Kompetenzordnung (zuständige Gebietskörperschaften) und die Grundsätze des Raumplanungsgesetzes zu beschreiben:
  - kann insbesondere die verschiedenen Raumpläne unterscheiden und deren Inhalte beschreiben.
- die Prinzipien des Baurechts zu erläutern und dessen wesentlichen Rechtsquellen auf Stufen Bund, Kantone und Gemeinden zu nennen.
- Den typischen Inhalt der Bau- und Zonenordnung zu nennen und folgende Bauvorschriften zu erläutern:
  - Nutzungsvorschriften zur Regelung der Nutzungsdichte
  - Abstände, Höhen, Längen
  - Geschossvorschriften aufzuzählen
- die bewilligungspflichtigen baulichen Massnahmen aufzuzählen (Art. 22 RPG) und die Notwendigkeit einer Baubewilligung zu beurteilen.
- das Baubewilligungsverfahren (Ablauf und Fristen) zu beschreiben
- zu beschreiben, wie sich Dritte am Baubewilligungsverfahren beteiligen können (Einsprache, Zustellung des baurechtlichen Entscheids).
- aufzuzählen, wem welche Rechtsmittel gegen einen Bauentscheid zustehen.



## 3 Immobilienmarketing

### 3.1 Grundlagen

#### **Einführung ins Marketing**

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

- den Begriff «Markt» zu definieren und seine Merkmale aus allgemeiner betriebswirtschaftlicher Sicht zu erläutern.
- den Schweizer Immobilienmarkt zu charakterisieren.
  - in Bezug auf die volkswirtschaftliche Bedeutung
  - im Vergleich zum benachbarten Ausland
- die gängigsten Immobilienprodukte (siehe Aufzählung) und ihre wichtigsten Merkmale zu unterscheiden und die Entwicklungstrends zu beschreiben:
  - Wohnen
  - Arbeiten
  - Sonderimmobilien (Einkauf, Freizeit, Tourismus, ...)
- die gängigsten Marktsegmentierungen des Immobilienmarktes zu unterscheiden.
- die Begriffe Beschaffungs- und Absatzmarketing zu erklären.
- die Entwicklung des Marketingbegriffs als Denkhaltung aus historischer Sicht zu erklären:
  - Produktorientierung
  - Verkauforientierung
  - Marktorientierung
  - Umweltorientierung
  - Customer Relationship Management
- die vier geläufigsten Marketinginstrumente (4Ps, McCarthy) und ihre Bedeutung im Marketing zu erklären:
  - Product (Produktgestaltung)
  - Place (Distributionspolitik)
  - Price (Preisgestaltung)
  - Promotion (Kommunikationspolitik)
- die relevanten Entscheidungen der Preispolitik anzuwenden.)
- die Ausprägungen des Konsumgüter-, Investitionsgüter- und Dienstleistungsmarketings zu unterscheiden.

#### **Marktforschung**

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

- die verschiedenen Methoden der Marktforschung zu unterscheiden:
  - Primärmarktforschung (Field Research)
  - Sekundärmarktforschung (Desk Research)
  - Quantitative und qualitative Marktforschung
- zu erläutern, welche Marktforschungsmethoden und -quellen im Immobilienmarketing von Bedeutung sind.
- die Vor- und Nachteile der Field- als auch der Desk Research im konkreten Anwendungsfall im Kontext der Immobilienvermarktung zu beschreiben.
- eine prägnante Analyse der Entwicklung und eine Prognose der relevanten Einflussfaktoren des Immobilienmarketings durchzuführen (SWOT-Analyse und SWOT-Matrix).

### 3.2 Beschaffungsmarketing

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

- den Nutzen eines Leitbildes zu erläutern.
- zu erklären, warum ein Leitbild für ein Unternehmen in der Immobilienvermarktung von zentraler Bedeutung ist.
- die zentralen Funktionen eines Leitbildes zu erläutern.
- ein Leitbild zu erstellen.
- die klassischen Maklertätigkeiten im Bereich der Immobilienvermarktung aufzuzählen und diese detailliert zu beschreiben.
- zu erklären, warum ein aktives Kontaktnetzwerk für den Immobilienvermarkter von zentraler Bedeutung ist.)
- wichtige Punkte bei der Zusammenarbeit mit externen Partnern zu erläutern.
- ein Briefing für die Zusammenarbeit mit externen Partnern zu erarbeiten.

### 3.3 Absatzmarketing

#### **Vermarktungskonzept**

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

- die einzelnen Teile eines Vermarktungskonzeptes für Miet- und Kaufobjekte und deren wesentliche Inhalte (inkl. Budgetierung) entwerfen zu können.
- für ein konkretes Objekt in Ableitung des Vermarktungskonzeptes das Kommunikationskonzept zu erstellen, insbesondere:
  - die Massnahmen für den Verkauf, PR und PPR und die Verkaufsförderung festzulegen
  - zielgruppengerechte Werbemassnahmen zu definieren.
- marktgerechte Mietzinse pro Objektkategorie (Büro, Wohnung, Retail) festzulegen.
- marktgerechte Verkaufspreise zu ermitteln-

#### **Vermarktungsaktivitäten**

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

- die Push-Pull-Relation zu erklären, für konkrete Beispiele zu planen und die geeigneten Instrumente begründet auszuwählen.
- das Standard-Dominanz-Modell (nach Kühn) zu erklären und für konkrete Praxisbeispiele Instrumente begründet zuzuordnen.
- die Umsetzung aller Kommunikations- und Werbemassnahmen zu koordinieren, inkl. Umsetzungsplan so z.B.
  - 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 und diese zusammenzustellen.
- wichtige Punkte bei der Zusammenarbeit mit externen Partnern zu erläutern.
- ein Briefing für die Zusammenarbeit mit externen Partnern zu erarbeiten.
- zielgruppengerechte Print- und Onlineinserate zu texten.
- zu erklären, was unter einem Mietvertrag (Geschäftsmietvertrag, Wohnungsmietvertrag) zu verstehen ist und wie ein gültiger Mietvertrag zu Stande kommt.

- Mietinteressenten über allgemeine mietvertragliche Bestimmungen zu informieren.
- die Übergabe und den Erhalt der Mietsache in gebrauchstauglichem Zustand als Hauptpflicht des Vermieters zu erklären (OR Art. 256ff).
- die Budgetkontrolle des Vermarktungsetats zu führen.
- Budgetprognosen zu erstellen und bei Budgetabweichungen die entsprechenden Massnahmen zu ergreifen.
- Reportings z.H. des Auftraggebers als auch für den firmeninternen Gebrauch zu erstellen (Controlling).

### 3.4 Präsentations- und Kommunikationstechnik

#### *Rhetorik*

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

- die rhetorischen Grundregeln anzuwenden, um Kunden vom präsentierten Produkt zu überzeugen, konkret:
  - die Grundlagen und Zusammenhänge der Rhetorik zu erläutern.
  - Redeziele zu formulieren.
  - Aufbau- und Strukturmodell einer Rede zu bestimmen.
  - eine Rede zu halten und diese vorzubereiten.
  - Redemanuskripte zu erstellen.
  - verbale und nonverbale Redetechniken anzuwenden.
  - eine Rede zu einem immobilienpezifischen Thema zu analysieren.

#### *Präsentationstechnik*

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

- Präsentationstechniken anzuwenden, um dem Auftraggeber das Vermarktungskonzept optimal darzulegen resp. potentiellen Käufer ein Objekt bestmöglich zu präsentieren, konkret:
  - die Grundlagen der Präsentationstechnik zu erläutern.
  - die Vorbereitung einer Präsentation (Teilnehmer, Teilnehmerzahl, Einladung, Raumgestaltung, Sitzordnung, Hilfsmittel, Dokumentation) zu beschreiben.
  - die Visualisierungs- und Präsentationsmedien, erklärt die Vor- und Nachteile, deren Einsatz resp. Eignung ja nach Typ anzuwenden
  - Aufbau und Struktur einer Präsentation darzulegen.
  - Präsentationshilfsmittel (Powerpoint, Folien, Pinnwand, Flip-Chart etc.) zu gestalten.

#### *Verkaufstechniken*

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

- die grundlegenden verkaufpsychologischen Instrumente wie folgt zu erklären:
  - die Grundlagen der Kommunikation zu erklären.
  - die Menschen- und Käufertypologien aufzuzählen.
  - die Bedarfsermittlung zu erstellen.
  - die Kaufmotive zu erforschen.
- ein Verkaufsgespräch vorzubereiten und durchzuführen, konkret:
  - Kundendaten und –informationen zu beschaffen.
  - Verkaufsziele und deren Kontrollen zu realisieren.
  - ein Kundengespräch vorzubereiten.
  - die Phasen eines Verkaufsgesprächs zu beschreiben.
  - ein Kundengespräch in der Nachbearbeitung zu analysieren.

- die grundlegenden Instrumente der Verkaufstechnik anzuwenden, konkret:
  - den Bedarf durch angemessene Fragetechnik zu ermitteln.
  - Frage-, Argumentations- und Abschlusstechniken anzuwenden.
  - Arten und Phasen der Einwandbehandlung zu erklären.
  - das Preisverständnis und die Entkräftung von Preiseinwänden zu formulieren.
  - Reklamationsverhalten und das Erfassen von Reklamationen zu erklären.
  - Kundenbindungsmassnahmen durchzuführen.

## 4. Liegenschaftsverkauf

### 4.1 Prozess

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

- den Prozess des Liegenschaftsverkaufs in chronologischer Reihenfolge zu erklären.

### 4.2 Immobilienbewertung

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

- die Begriffe Preis und Wert zu unterscheiden.
- folgende Bewertungsmethoden und deren Einsatzgebiet (d.h. Bewertungsobjekte) aufzählen und nachzuvollziehen:
  - Ertragswertmethoden (Barwert-, DCF-Methode)
  - Sachwertmethode (Substanzwertmethode)
  - Hedonische (ökonometrische) Methoden
- folgende Objekttypen in der Immobilienbewertung zu unterscheiden und beschreibt deren Eigenschaften:
  - Renditeobjekte
  - Konsumptive Objekte
  - Übrige Objekte
- ein einfaches Preisbildungsmodell zu erklären.
- den Marktwert und die Werttreiber einer Liegenschaft grob abschätzen zu können.
- ein Bewertungsgutachten zu lesen und die Folgen für die Vermarktung abzuschätzen.
- zu erkennen, ob in einem Bewertungsgutachten Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigt worden sind.
- zu erkennen, ob ein Bewertungsgutachten vollständig ist.

### 4.3 Finanzierung

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

- die Finanzierungsgrundsätze verschiedener Banken zu vergleichen und die Unterschiede in Bezug auf eine gewünschte Finanzierung zu beurteilen.
- Alternative Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten zu nennen (Öko-Hypothek, öffentliche Fördermittel und Kostenreduktion durch erneuerbare Energien).
- den Kreditbedarf einer Finanzierung zu ermitteln.
- das optimale Verhältnis von Eigen- und Fremdkapital für ein Finanzierungsvorhaben (Verwendungszweck) zu bestimmen und verschiedene Szenarios zu vergleichen und zu analysieren.
- die verschiedenen Sicherungsmittel untereinander zu vergleichen und das Optimale für ein bestimmtes Vorhaben auszuwählen.
- eine Pfandbestellung korrekt durchzuführen.
- zwischen allen angebotenen Amortisationsformen und einer Kreditkündigung mit Rückzahlung die optimale Variante auszuwählen und die Wahl zu begründen.
- den Belehnungswert eines zu finanzierenden Objektes zu ermitteln und eine Tragbarkeitsrechnung durchzuführen.
- den Kreditprüfungs- und Bewilligungsprozess für ein bestimmtes Vorhaben durchzuführen und auf die möglichen Schwierigkeiten hinzuweisen.
- an einem Beispiel den Unterschied zwischen Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit aufzuzeigen.

- die Objektbeurteilung durch die Bank nachzuvollziehen und zu analysieren und auf mögliche Korrekturmöglichkeiten hinzuweisen.
- die Funktionentrennung der Kreditbewilligung zu verstehen und zu erklären.
- an einem Beispiel ein Plan für einen optimalen Verhandlungsprozess zu erstellen und die Folgen der jeweiligen Vorkehrungen und Schritte auf Kreditgewährung, Kredithöhe, Amortisationen, Kreditsicherheiten und Konditionierung abzuschätzen.
- einen Kreditvertrag zu beurteilen und mögliche Alternativen vorzuschlagen.

#### 4.4 Grundstückverkauf aus rechtlicher Sicht

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

- einen Muster-Grundstückkaufvertrag zu erstellen, konkret:
  - kann den Aufbau eines Grundstückkaufvertrags aufzählen.
  - ist in der Lage, den vollständigen Inhalt detailliert zu erklären.
  - kann Gestaltungsmöglichkeiten in Bezug auf den Grundstückkaufvertrag aufzählen.
  - kann die rechtliche Bedeutung von Beurkundung, Eigentumsübertragung und Besitzantritt (Beginn von Nutzen und Gefahren) erklären.
  - ist in der Lage, einen Grundstückkauf notariell zu organisieren und rechtlich einwandfrei abzuwickeln.
  - kann sämtliche Dokumente aufzählen, die dazu notwendig sind.
- folgende Vertragstypen zu unterscheiden, deren rechtliche Systematik, den Aufbau resp. Inhalt aus auch die Einsatzmöglichkeiten zu erklären:
  - Kaufsrecht (Kaufvertrag)
  - Vorkaufsrecht
  - Rückkaufsrecht
  - Öffentlich beurkundeter Vorvertrag
  - Reservation
- den Begriff und Inhalt, die Begründung, die Voraussetzungen und die Organisation des Stockwerkeigentums zu erklären.
- die Besonderheiten resp. die rechtlichen Stolpersteine beim Verkauf von Stockwerkeigentum zu benennen.
- die wichtigsten Sicherungsmittel (siehe Aufzählung) an einem Beispiel der Immobilienvermarktung zu erklären und deren Relevanz in Bezug auf den Immobilienhandel zu beurteilen:
  - Pfandrechte inkl. gesetzliche Pfandrechte
  - Retention
  - Haftgeld
  - Reuegeld
  - Konventionalstrafe
- die Systematik der beschränkten dinglichen Rechte anhand von Beispielen im Kontext des Immobilienhandels zu erklären.
- die unterschiedlichen Grundbucheinträge in Bezug auf ihre Bedeutung beim Immobilienhandel zu erklären und zu gewichten.

#### 4.5 Liegenschaftshandel aus steuerlicher Sicht

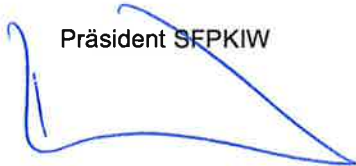
Der/die Immobilienvermarkter/in ist in der Lage ...

- in Bezug auf die direkten Steuern Sonderprobleme beim Verkauf von Liegenschaften zu identifizieren und zu erklären.
- in Bezug auf die Grundstückgewinnsteuer
  - das dualistische und monistische Steuersystem der Kantone an Beispielen zu erklären
  - gewerbsmässigen Liegenschaftshandel zu charakterisieren und zu erklären.
  - die Grundstückgewinnsteuer zu berechnen sowie deren Zusammensetzung und Bestandteile zu erklären.
  - die verschiedenen Steueraufschubtatbestände sowie deren steuerliche Folgen zu charakterisieren und zu erklären.
- das Prinzip und die Merkmale der Handänderungssteuer zu erklären, insbesondere den Unterschied zur Grundstückgewinnsteuer.
- die Steuerhoheit, das Subjekt und das Objekt bei der Handänderungssteuer zu benennen.
- die Grundzüge zur Berechnung der Höhe der Handänderungssteuer zu beschreiben.
- die wichtigsten Ausnahmen zur Handänderungssteuer zu benennen und sie als objektive bzw. subjektive Ausnahme zu benennen
- die unterschiedlichen Steuerpflichten der Schweiz in Bezug auf Erbschafts- und Schenkungssteuern grob zu erklären.
- Die Vor- und Nachteile des Handels einer optierten Liegenschaft für Käufer resp. Verkäufer anhand eines konkreten Fallbeispiels aufzuzeigen und zu erläutern.
- einfache Berechnungen von Einlageentsteuerung und Vorsteuerkorrektur (Eigenverbrauch) beim Liegenschaftsverkauf durchführen.
- den Grundsatz für die Ausnahmen von der Steuerpflicht bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer zu beschreiben.

Diese Wegleitung in Kraft am: **07. APR. 2016**

**SCHWEIZERISCHE FACHPRÜFUNGSKOMMISSION DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT SFPKIW**

Präsident SFPKIW

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'D' followed by a horizontal line and a small upward stroke at the end.

sig. Dieter Ruf