

**MUSTERPRÜFUNG
PUBLIZIERT**

Verbandsprüfung 23. Durchführung

Dipl. Finanzberater/in IAF

Mündliche Prüfung

**Immobilien
Fall 3**

Prüfungsautor: Jürg Bätcher

05. / 06. November 2015

Prüfungsmodus: Mündliche Prüfung

Prüfungsdauer: Vorbereitungszeit 45 Minuten
Mündliche Prüfung 30 Minuten aufgeteilt in
10-12 Minuten Präsentation
18-20 Minuten Fragen und Antworten

Punktemaximum: 100 Punkte

Erlaubte Hilfsmittel: Siehe „Hinweise zur mündlichen Prüfung“

Kandidat _____

HINWEISE ZUR MÜNDLICHEN PRÜFUNG

Sie erhalten während der Vorbereitungszeit (vgl. unten) einen schriftlichen Fall mit einer Ausgangslage sowie mehreren Aufgaben und einem Präsentationsauftrag.

Der Kontext der Prüfungssituation ist eine Vorbereitungssitzung auf einen Kundentermin zwischen Ihnen, Finanzberater in der Firma X, und Ihrem Vorgesetzten (Experten). Die Prüfung besteht aus Ihrer Präsentation Ihrer Lösungsansätze von ca. 10 – 12 Minuten gemäss Vorbereitungsauftrag, gefolgt von einem Gespräch mit dem Vorgesetzten (Experten) zu Ihrer Präsentation sowie zu den weiteren Aufgaben. Das Gespräch erstreckt sich jedoch grundsätzlich über den gesamten Prüfungsstoff.

Ihre Leistungen an der mündlichen Prüfung werden nach diesen zwei gewichteten Bereichen bewertet:

Bereich	Gewichtung
Fachkompetenz	70%
Sozial- und Methodenkompetenz	30%

Bewertung

Im Bereich der Fachkompetenz werden Ihre Leistungen während der Präsentation und den Vertiefungsfragen zum Fall nach diesen Kriterien bewertet:

1. Ist-Analyse des Kunden: Sie erfassen die IST-Situation umfassend, erkennen die Bedürfnisse des Kunden und legen die Ausgangslage nachvollziehbar dar.
2. Inhaltliche Eignung des Lösungsansatzes: Sie leiten aus der Problemstellung einen inhaltlich geeigneten Lösungsansatz ab. Die Kundenbedürfnisse sind im Lösungsansatz umfassend berücksichtigt. Die Begründung des gewählten Lösungsansatzes ist inhaltlich plausibel.
3. Berücksichtigung aller Rahmenbedingungen: Sie berücksichtigen bei der Lösung alle vorhandenen Informationen. Sie respektieren gesetzliche Vorschriften. Sie stimmen die Lösung auf die Rahmenbedingungen ab.
4. Korrektheit der Berechnungen: Sie setzen den Lösungsansatz korrekt in eine konkrete Berechnung/eine korrekte rechnerische Aufstellung um. Sie wenden die richtigen Formeln/den richtigen Berechnungsweg an. Das errechnete Resultat/die Schlussfolgerung aus der Aufstellung ist korrekt.
5. Nachvollziehbarkeit der Schlussfolgerung: Sie ziehen in der Präsentation plausible und nachvollziehbare Schlussfolgerungen. Sie formulieren für den Kunden geeignete Empfehlungen. In den Empfehlungen schenken Sie Optimierungsmöglichkeiten oder Risiken genügend Aufmerksamkeit.

Bei den allgemeinen Fragen wird Ihre Fachkompetenz anhand dieser Leitfrage bewertet:

Sind Ihre Antworten fachlich korrekt?

Im Bereich der Sozial- und Methodenkompetenz werden Ihre Leistungen anhand folgender Kriterien bewertet:

1. **Struktur der Präsentation:** Sie gliedern Ihre Präsentation sinnvoll und setzen einen klaren Anfang bzw. ein klares Ende. Sie ziehen einen „roten Faden“ durch die Präsentation. Sie halten die Zeitvorgabe mit einem selbstständigen Zeitmanagement ein.
2. **Präsentationstechnik und Medieneinsatz:** Sie präsentieren den Lösungsansatz zuhörerorientiert mit angemessenem Blickkontakt. Sie setzen die verfügbaren Medien zielführend und unterstützend ein. Die Visualisierungen sind sinnvoll und unterstützen die Aussagen.
3. **Sprachliche Verständlichkeit der Aussagen:** Ihre Aussagen sind sprachlich deutlich. Ihr Sprechtempo ermöglicht ein gutes Verfolgen der Aussagen. Ihre Lautstärke ist angenehm.
4. **Inhaltliche Verständlichkeit der Aussagen:** Sie belegen Ihre Aussagen durch Begründungen oder Beispiele nachvollziehbar. Ihre Aussagen sind prägnant und präzise. Sie wenden die Fachsprache korrekt an.
5. **Verständlichkeit der Aussagen im Frageteil „Anschlussfragen/Fachwissen“:** Sie verwenden eine geeignete und verständliche Fachsprache. Sie antworten prägnant (d.h. nicht ausschweifend). Sie begründen Ihre Antworten strukturiert (roter Faden).

Hilfsmittel

Die während der Vorbereitungszeit (vgl. unten) erstellte Kurzpräsentation. Im Übrigen: keine.

Im Vorbereitungsraum liegen Gesetzestexte zur Einsicht auf. Sie dürfen den eigenen Taschenrechner benutzen. Eine Formelsammlung wird durch die Prüfungsleitung abgegeben. Andere Formelsammlungen sind nicht zugelassen.

Des Weiteren werden leere Folien, Stifte usw. für die Erstellung der Präsentation zur Verfügung gestellt. Der Einsatz elektronischer Hilfsmittel (z.B. Laptops) für die Präsentation ist nicht zulässig.

Vor der Prüfung

Sie haben Gelegenheit, sich direkt vor der Prüfung während 45 Minuten in einem geschlossenen Vorbereitungsraum auf das Prüfungsgespräch **vorzubereiten**. Sie erhalten einen schriftlichen Fall mit einer Ausgangslage sowie mehreren Aufgaben und einem Präsentationsauftrag. Bereiten Sie somit Ihre Präsentation auf. Es ist Ihnen überlassen, welche der zulässigen Präsentationsmittel Sie dabei einsetzen wollen.

- Bitte schalten Sie Ihr Mobiltelefon aus.
- Nach Ablauf der Vorbereitungszeit werden Sie Ihrem Expertenteam zugeteilt.

Am Ende der Prüfung

Alle Unterlagen sind am Schluss des Prüfungsgesprächs den Experten abzugeben. Sie dürfen **keine** Unterlagen und/oder Notizen mitnehmen.

AUSGANGSLAGE UND SACHVERHALT

Kundensituation

Familien- und Personenangaben:

Ehegatten Paul Röthlisberger-Kiefer, geb. 10.02.1971, und
Nicole Röthlisberger-Kiefer, geb. 17.05.1973

Die Ehegatten Paul und Nicole Röthlisberger sind seit 10 Jahren verheiratet und haben 2 minderjährige Kinder (Noah, geb. 23.07.2010, und Lara, geb. 29.01.2013).

Sie bewohnen eine 4 ½ Zimmerwohnung in Winterthur, die sie monatlich CHF 2'200.-- kostet (ohne Nebenkosten). Die aktuelle Wohnsituation befriedigt die Familie Röthlisberger wegen Platzproblemen nicht mehr, weshalb sie sich bereits seit einiger Zeit nach einem Einfamilienhaus umsehen.

Sie haben nun erfahren, dass die Stadt Winterthur an einer bevorzugten Wohnlage Bauland besitzt, welches sie an jüngere Familien im Baurecht abgibt.

Nach einem ersten Gespräch mit Vertretern der Stadt konnte die Familie Röthlisberger nun folgende Bedingungen für das Baurecht in Erfahrung bringen:

- Laufzeit: 75 Jahre, vom Zeitpunkt der öffentlichen Beurkundung des Baurechtsvertrages an gerechnet
- Parzellen: jeweils mit 500 m² Grundfläche
- Baurechtszins: zum Zinssatz von variablen 1. Hypotheken der Zürcher Kantonalbank auf Wohnbauhypotheken (2,50 % p.a.) mit jährlicher Anpassung an den Landesindex für Konsumentenpreise und alle 10 Jahre Anpassung an den Preis für Baulandparzellen an vergleichbaren Lagen, Basispreis CHF 750.-- pro m²
- Heimfall: zum dannzumaligen Verkehrswert der Baute

Ein der Familie bekannter Architekt schätzt die Kosten für den Neubau eines freistehenden Einfamilienhauses mit 750 m³ auf CHF 750.-- pro m³.

Zusätzlich sollen Kosten für eine Garage von CHF 35'000.-- und für einen Aussen-Pool von CHF 50'000.-- in den Kostenvoranschlag aufgenommen werden.

Die Ehegatten Paul und Nicole Röthlisberger sind sich nicht im Klaren, ob sie sich das Eigenheim leisten sollen oder nicht. Insbesondere die Baurechtskonstruktion und deren Auswirkungen auf die Finanzierung und die Tragbarkeitsberechnung kennen sie nicht.

Deshalb sollen Sie mit Ihren umfassenden Kenntnissen anlässlich eines persönlichen Gespräches die Fragen der Interessenten beantworten.

Lohn-, Renten- und weitere Einkommen

Einkommen	CHF
Paul Röthlisberger, CFO der Hertig Elektromechanik AG, 100 %	175'000.--
Nicole Röthlisberger, Physiotherapeutin beim Kantonsspital Winterthur, 30 %	30'000.--

2. Säule

Auszug aus dem Pensionskassenausweis	CHF
Paul Röthlisberger, Freizügigkeitsguthaben per 01.01.2015	425'735.--
Nicole Röthlisberger, Freizügigkeitsguthaben per 01.01.2015	115'693.--

3. Säule: Säule 3a

Aktueller Stand	CHF
Paul Röthlisberger, gebundene Vorsorgepolice Generali, Rückkaufswert	75'600.--
Nicole Röthlisberger, Sparen3-Konto Zürcher Kantonalbank	23'865.--

3. Säule: Säule 3b

Aktueller Stand	CHF
Wertschriftendepot Credit Suisse	125'000.--
diverse Privat- und Sparkonti bei Credit Suisse, PostFinance und Zürcher KB	25'000.--

Güterrechtliche und erbrechtliche Vorkehrungen

Aktueller Stand
keine

Teil 1: Aufgaben und Fragen zu Ihrer Präsentation

Ihr Vorgesetzter hat entschieden, dass Sie den nächsten Kundentermin ohne ihn wahrnehmen werden. Er möchte, dass Sie den Kundentermin gut vorbereiten und vor dem Treffen mit ihm besprechen.

Er hat Sie beauftragt, Ihren Lösungsansatz in einer Präsentation (10-12 Minuten) verständlich darzustellen. Die Präsentation richtet sich an die Kunden und soll diesen helfen, Ihre Lösung nachvollziehen zu können. Sie sollen

- **die Ist-Situation bzw. die Bedürfnisse des Kunden darlegen,**
- **einen inhaltlichen Lösungsansatz für das Bedürfnis des Kunden definieren,**
- **die Rahmenbedingungen (z.B. gesetzliche Rahmenbedingungen) und Vorgaben des Kunden berücksichtigen,**
- **soweit erforderlich konkrete Berechnungen machen,**
- **und am Schluss eine Schlussfolgerung mit einer Empfehlung formulieren.**

Sie sollen alle Ihre Ausführungen in der Präsentation plausibel und nachvollziehbar begründen und den Kunden auf allfällige Optimierungsmöglichkeiten oder Risiken aufmerksam machen.

Im Anschluss an die Präsentation will Sie Ihr Vorgesetzter zudem fit machen für allfällige Anschlussfragen des Kunden.

Sie haben mit Ihrem Vorgesetzten vereinbart, dass Sie sich in 45 Minuten treffen.

Sie sollen dann Ihrem Vorgesetzten einerseits die Lösung kundengerecht präsentieren und andererseits seine Fragen beantworten.

1. Aufgabe und Frage

1. Erklären Sie anhand dieses Falles, was das Modell „Baurecht“ beinhaltet.
2. Welche wichtigen Einflussfaktoren muss ein Baurechtsnehmer beachten, wenn er eine Liegenschaft im Baurecht erwirbt? Welche Auswirkungen könnten sich daraus oder aus allfälligen Veränderungen zum Nachteil der Baurechtsnehmer ergeben?
3. Wie hoch sind die Anlagekosten für die Familie Röthlisberger, wenn der Neubau abgeschlossen ist?

2. Aufgabe und Frage

1. Die Familie Röthlisberger hat im Hinblick auf den Erwerb des Eigenheimes ansehnliche eigene Mittel angespart.
Wie könnte die Finanzierung konstruiert werden, sodass den Kunden noch eine Reserve von CHF 25'000.-- für Unvorhersehbares bzw. als Reserve an liquiden Mitteln für die spätere Einrichtung des Einfamilienhauses verbleibt?
2. Zeigen Sie den Kunden auf, wie die Tragbarkeit aus Sicht einer Bank berechnet wird.
Dies nun unter der Annahme, dass die Eltern von Frau Nicole Röthlisberger ein zinsloses Darlehen über CHF 30'000.-- gewähren, welches jährlich mit CHF 3'000.-- zurückgeführt werden soll.
Gehen Sie davon aus, dass entsprechend weniger Eigenmittel beigebracht werden müssen.

3. Aufgabe und Frage

Die Familie Röthlisberger fragt sich nun, ob sie das Projekt realisieren soll, weil die kalkulatorischen Totallasten doch wesentlich höher sind als die aktuelle Miete von CHF 2'200 pro Monat. Erklären Sie den Kunden die Vor- und Nachteile von Miete und Wohneigentum und zeigen Sie auf, mit welchen Kosten im aktuellen Zinsumfeld (am Beispiel einer Festhypothek mit 5jähriger Laufzeit über den gesamten Betrag mit einem Zinssatz von 1.30 %) sie effektiv zu rechnen haben. Dies unter der Annahme, dass die Eltern von Frau Nicole Röthlisberger ein zinsloses Darlehen über CHF 30'000.-- gewähren, welches jährlich mit CHF 3'000.-- zurückgeführt werden soll.

4. Aufgabe und Frage

Die Kunden Röthlisberger fragen Sie an, ob sie den Bau mit einem Generalunternehmer realisieren sollen. Sie haben im Internet gelesen, dass man damit erheblich Zeit und Geld einsparen kann. Was sind die Vor- und Nachteile bei einem Bau mit einem Generalunternehmer? Nennen Sie mindestens 3 Vor- und 3 Nachteile.