

Immobilienberatung

Fall Nr. 1

KANDIDATEN-VERSION

Prüfungsmodus	Mündliche Prüfung
Prüfungsdauer	
Vorbereitungszeit	45 Minuten
Mündliche Prüfung	30 Minuten, aufgeteilt in
Präsentation	10 – 12 Minuten
Kundengespräch	18 – 20 Minuten
Punktemaximum	100 Punkte
Erlaubte Hilfsmittel	Siehe Kapitel «Hilfsmittel»

Zeitangaben	
Start Prüfung	
Ende Präsentation	
Ende Prüfung	

Kandidat/in

Experte/in 1

Experte/in 2

(in Blockschrift)

(in Blockschrift)

Punkte Zusammenzug	Maximale Punkte	Erreichte Punkte	Erreichte Punkte (Korrektur)
Fachkompetenz	60		
Prozess- und Methodenkompetenz	20		
Sozialkompetenz	20		
TOTAL	100		

Hinweise zur mündlichen Prüfung

Sie erhalten beiliegend zur Vorbereitung einen schriftlichen Fall mit einer Ausgangslage sowie mehreren Aufgaben und einem Präsentationsauftrag.

Die Prüfung besteht aus der Präsentation Ihrer Lösungsansätze von ca. 10 – 12 Minuten gemäss Vorbereitungsauftrag, gefolgt von einem Gespräch mit dem Kunden¹ (Experten) zu Ihrer Präsentation sowie zu weiteren Fragen des Kunden. Das Gespräch kann sich auf den gesamten Prüfungsstoff beziehen.

Bewertung

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

Bereich	Gewichtung
Fachkompetenz	60 Punkte
Prozess- und Methodenkompetenz	20 Punkte
Sozialkompetenz	20 Punkte

Hilfsmittel

Der Prüfungsfall inkl. Beilagen sowie die während der Vorbereitungszeit erstellte Kurzpräsentation. Abgesehen davon sind nur die Hilfsmittel gemäss der Liste der zugelassenen Hilfsmittel erlaubt.

Im Prüfungsraum stehen ein Flipchart mit Buntstiften sowie Notizblätter und Schreibzeug zur Verfügung. Sie dürfen nur während der Vorbereitungszeit erarbeitete Notizen verwenden, d.h. Sie dürfen keine Notizen verwenden, welche vor dem Prüfungstermin aufbereitet worden sind. Während des Kundengesprächs dürfen Sie auf dem zur Verfügung gestellten Notizpapier weitere Notizen machen, Berechnungen vornehmen oder Visualisierungen erstellen.

Es ist verboten, die Prüfungsunterlagen bildlich festzuhalten oder das Prüfungsgespräch aufzuzeichnen, bspw. mittels Kamera oder Mobiltelefon. Ein Verstoss gegen dieses Verbot gilt als Verwendung unerlaubter Hilfsmittel im Sinne von Art. 12 Ziff. 2 der Prüfungsordnung und hat den Ausschluss von der Prüfung zur Folge.

¹ Zwecks einfacherer Lesbarkeit wird nachfolgend nur die männliche Form verwendet. Die weibliche Form ist immer auch mitgemeint.

Weitere Hinweise

Es gelten die ausführlichen Hinweise in der Information für die Kandidatinnen und Kandidaten, welche Ihnen vor der Prüfung zugänglich gemacht worden ist.

Handlungsrahmen für das Prüfungsgespräch

Die Prüfungssituation ist ein Kundentermin zwischen Ihnen, Finanzberater in der Firma X, und Ihrem Kunden (Experten). Ihr Arbeitskollege ist krank und hat Sie gebeten, einen Kundentermin an seiner Stelle wahrzunehmen. Im Dossier Ihres Arbeitskollegen haben Sie Informationen zur Ausgangslage, die konkreten Fragestellungen des Kunden, ergänzende Angaben sowie bereits vorbereitete Beilagen gefunden. Sie wissen noch nicht, ob der Kunde oder die Kundin² zum Gespräch erscheinen wird. In 45 Minuten beginnt das Kundengespräch. Sie bereiten sich nun darauf vor.

Teil 1: Erstellen Sie eine Präsentation (10-12 Minuten), anhand derer Sie die Ausgangslage und Ihre Lösungsvorschläge verständlich darstellen können. Die Präsentation richtet sich an den Kunden und soll diesem helfen, Ihre Lösung nachvollziehen zu können. Sie sollen...

- **die Ist-Situation bzw. die Bedürfnisse des Kunden darlegen,**
- **inhaltliche Lösungsansätze für die Bedürfnisse des Kunden definieren,**
- **die Rahmenbedingungen (z.B. gesetzlicher Art) und Vorgaben des Kunden berücksichtigen,**
- **soweit erforderlich konkrete Berechnungen machen**
- **und eine Zusammenfassung mit Empfehlungen formulieren.**

Begründen Sie alle Ihre Ausführungen in der Präsentation plausibel und nachvollziehbar. Veranschaulichen Sie sie eventuell durch Zeichnungen, Grafiken oder Zahlenbeispiele. Machen Sie den Kunden auf allfällige Optimierungsmöglichkeiten oder Risiken aufmerksam.

Im Anschluss an die Präsentation wird der Kunde Ihnen Präzisierungsfragen zur Präsentation (**Teil 2**) und verschiedene Fachfragen zum Fall (**Teil 3**) stellen.

² Experten nehmen die Rolle des Kunden, Expertinnen die Rolle der Kundin ein.

Ausgangslage

Gerhard Ramseier (geb. 16.2.1962) und Christine Ramseier (geb. 29.4.1962) sind verheiratet und Eltern von 3 Kindern: Roberto (geb. 15.7.1993), Daniela (geb. 21.1.1995) und Diana (geb. 29.9.1997), welche alle drei bereits ausgezogen und finanziell unabhängig sind. Die Ehegatten Ramseier bewohnen eine Dachwohnung zur Miete in der Altstadt von Bern.

Gerhard Ramseier ist Gymnasiallehrer für Geschichte und Deutsch, seine Frau Christine ist wie ihr Mann in einem 100% Pensum erwerbstätig. Sie berät Kunden in einem renommierten Optikergeschäft in Bern.

Während ihrem Berufsleben konnten die Ehegatten Ramseier ein ansehnliches Vermögen aufbauen, welches sich weitestgehend aus den jährlichen Sparquoten ergab.

Die Ehegatten möchten per Ende 2026 in Pension gehen. Für Herrn Ramseier kommt nur eine Verrentung seiner Pensionskassengelder in Frage. Frau Ramseier möchte ihr angespartes Vermögen in der beruflichen Vorsorge als Kapital beziehen.

Anlässlich der Pensionierung möchten die Ehegatten Ramseier dem Trubel in der Altstadt von Bern entfliehen und auf das Land ziehen. Sie sind passionierte Wanderer und stellen sich vor, im 3. Lebensabschnitt noch vermehrt dem Hobby in der Natur nachzukommen.

In den letzten Wochen haben sich Herr und Frau Ramseier im Internet nach Liegenschaften im Berner Oberland umgesehen. Vor kurzem sind sie auf ein Objekt in Merligen am Thunersee (Gemeinde Sigriswil BE) gestossen, welches sie anspricht. Die Eigentumswohnung in der Überbauung «Lake Spirit» wurde erst kürzlich realisiert und kann als neuwertig bezeichnet werden. Die modern gestaltete 4.5-Zimmerwohnung A3 überzeugte die Ehegatten anlässlich einer Besichtigung auch aufgrund von Ruhe und Aussicht. Der Kaufpreis der Wohnung mit einem Autoeinstellplatz beträgt gemäss Verkaufsdokumentation CHF 1'480'000 zuzüglich einem zweiten Autoeinstellplatz zu CHF 40'000. Bei den Preisverhandlungen sind die Parteien übereingekommen, dass der zweite Autoeinstellplatz im Preis der Wohnung inbegriffen ist (Totalpreis Wohnung und 2 Autoeinstellplätze somit CHF 1'480'000). Der Kauf soll per Anfang 2027 erfolgen.

Die Ehegatten Ramseier gelangen an Sie als Immobilienberater/-in und möchten mit Ihnen verschiedene Fragen zum Kauf der Eigentumswohnung besprechen.

Freies Vermögen Stand Ende 2026	CHF
Privatkonto lautend auf beide Ehegatten	120'000
Sparkonto lautend auf beide Ehegatten	200'000
Gemischte Anlagefonds und Direktanlagen in Aktien	700'000

Immobilien	CHF
Vermögenssteuerwert Eigentumswohnung Merligen (ETW)	1'065'000
Eigenmietwert ETW	32'000
Pauschaler Unterhalt ETW	4'800

1. Säule: AHV	CHF
Gemeinsame AHV-Rente (Vorbezug ab 1.1.2027)	42'000

2. Säule: Pensionskasse (Stand Pensionierung Ende 2026)	CHF
Gerhard Ramseier, Umwandlungssatz 5%	1'600'000
Christine Ramseier, Umwandlungssatz 4.75%	425'000

Säule 3a, Beitrag 2026 bereits einbezahlt	CHF
Gerhard Ramseier, Konto bei Bank	125'000
Christine Ramseier, Konto bei Bank	55'000

Anwartschaften	CHF
Gerhard Ramseier	Keine
Christine Ramseier	Keine

Vorsorgeauftrag sowie güter-/erbrechtliche Vorkehrungen	
Keine Regelungen getroffen	

Steuerinformationen	
Gesamtsteuersatz inkl. direkte Bundessteuer	32%
Besteuerung von Vorsorgekapitalien	10%
Vermögenssteuersatz	0.5%

Beilagen

1. Auszug aus Verkaufsprospekt «Lake Spirit – Wohnoase am See»
2. UBS Real Estate Local Fact Sheet (Sigriswil)

Fragestellungen

1. Stellen Sie die Ausgangslage dar.	5 Punkte
2. Welche Informationen fehlen, um die Finanzierung der Eigentumswohnung zu prüfen?	2 Punkte
3. Ihre Kunden bitten Sie um Rat beim Kauf der Eigentumswohnung in Merligen (Gemeinde Sigriswil). 3.1) Berechnen Sie die Nettowohnfläche gerundet auf ganze m² gemäss Grundrissplan für die Wohnung A3 ohne Abstellraum und Waschen und plausibilisieren Sie den Kaufpreis anhand des Regionaldatensets «Sigriswil (BE) – Eigentumswohnungen» mit dem 90% Quantil. 3.2) Zeigen Sie den Ehegatten Ramseier folgende Finanzierungs konstruktion detailliert auf: Die Bank übernimmt den Kaufpreis von CHF 1'480'000 als Belehnungswert und gewährt eine Hypothek von CHF 500'000. Die Eigenmittel bringen die Ehegatten Ramseier wie folgt auf: - Vorsorgegelder (ausser 2. Säule Herr Ramseier) - Hälfte der Anlagefonds und der Direktanlagen in Aktien - Restbetrag wird vom Sparkonto finanziert Ist die Tragbarkeit bei dieser Konstruktion gegeben? 3.3) Wofür und in welcher Höhe müssen die Ehegatten Ramseier bezüglich ihrer Vorsorgegelder Liquidität zur Verfügung stellen?	14 Punkte
4. Die Ehegatten Ramseier haben Fragen zur konkreten Finanzierung und zur steuerlichen Situation im Zusammenhang mit dem Kauf der Eigentumswohnung. 4.1) Nennen Sie die zwei gängigsten Hypothekarprodukte, die Sie den Ehegatten Ramseier vorstellen. Nennen Sie pro Produkt jeweils 2 Vor- und 2 Nachteile. 4.2) Kalkulieren Sie mittels der vorliegenden Angaben die steuerliche Belastung bei Einkommens- und Vermögenssteuer für die Ehegatten Ramseier im Zusammenhang mit der Liegenschaft. Gehen Sie davon aus, dass das Ehepaar eine Hypothek von CHF 500'000 aufgenommen hat und die jährlichen Zinsen CHF 4'750 betragen.	9 Punkte

5. Fassen Sie Ihre Ausführungen, Schlussfolgerungen und Empfehlungen aus den vorgängigen Aufgaben zusammen und leiten Sie ins weitere Gespräch mit Herrn/Frau Ramseier über.	5 Punkte
---	-----------------