

WEGLEITUNG 2025

zur Prüfungsordnung 2023 für die Fachprüfung zum/zur

diplomierten Immobilienberater/in IAF

Erlassen am 13. November 2025

Gültig ab 1. Januar 2026

Vorwort

Die Wegleitung zur Prüfungsordnung soll den Kandidatinnen und Kandidaten ermöglichen, sich sorgfältig und zielbewusst auf die Fachprüfungen vorzubereiten. Sie enthält im ersten Teil allgemeine Hinweise zu Fragen wie Zulassungsbedingungen, Prüfungsanmeldung und Vorbereitung auf die Prüfungen. Im zweiten Teil werden verbindliche Angaben über den Prüfungsstoff der verschiedenen Module gemacht.

Die Wegleitung regelt alles, was nicht in der Prüfungsordnung enthalten ist, und ist verbindlicher Bestandteil der Prüfungen. Mit der Anmeldung anerkennen die Kandidaten und Kandidatinnen die Prüfungsordnung und die Wegleitung.

Für alle Informationen und Auskünfte stehen Ihnen die unten aufgeführten Geschäftsstellen der IAF gerne zur Verfügung.

IAF Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich
IAF Communauté d'intérêt pour la formation dans le domaine financier
IAF Comunità d'interessi per la formazione in ambito finanziario:

Geschäftsstelle für die deutsche Schweiz:
Bernerstrasse Süd 169, 8048 Zürich
Tel 0848 44 22 33
info@iaf.ch, www.iaf.ch

Bureau pour la Suisse Romande:
Ufficio per la Svizzera italiana:
Neuengasse 20, 3011 Berne
Tél 0848 44 22 22
info-romandie@iaf.ch, www.iaf.ch

Inhaltsverzeichnis

Erster Teil	Allgemeine Hinweise	
1.	Vorbereitung auf die Prüfung	4
2.	Prüfungstermine	4
3.	Anmeldung	5
4.	Rücktritt	5
5.	Prüfungsablauf	5
Zweiter Teil	Prüfungsziele, -inhalte und -gestaltung	
	Vorbemerkungen	7
	Modulübersicht und -gewichtung	7
0.	Allgemeine Ziele	8
1.	Recht und Steuern	9
2.	Kauf und Verkauf von Immobilien	14
3.	Bauen und Renovieren	17
4.	Bewertung, Finanzierung, Versicherung	22
5.	Immobilienberatung (Integration und Praxistransfer)	26

Erster Teil: Allgemeine Hinweise

1. Vorbereitung auf die Prüfung

Die Fachprüfung zum/zur **diplomierten Immobilienberater/in IAF** ist eine von der Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich (nachfolgend als IAF bezeichnet) durchgeführte Prüfung für Fachleute aus der Immobilien- und Finanzbranche. Es werden von den Kandidatinnen und Kandidaten gründliche theoretische und praktische Fachkenntnisse gefordert. Wer diese Kenntnisse nicht besitzt, kann das Diplom nicht erwerben.

Den Kandidatinnen und Kandidaten steht es frei, wie sie sich die nötigen Kenntnisse erwerben. Eine erfolgreiche Vorbereitung erfordert jedoch eine planmässige, gewissenhafte und zielstreibige Arbeit während längerer Zeit. Es kann eine Erleichterung sein, wenn sich Kandidatinnen und Kandidaten zu Prüfungsvorbereitungsgruppen zusammenschliessen. Wir empfehlen den Besuch von Prüfungsvorbereitungsprogrammen (Ausbildungslehrgängen). Anbieter solcher Lehrgänge sind auf der Homepage der IAF (www.iaf.ch) gelistet. Wer die Prüfungsvorbereitungsprogramme nicht besuchen will, sollte sich die nötigen Kenntnisse durch Selbststudium aneignen.

Es ist erforderlich, Fachzeitschriften und Tagesmedien zu lesen, um über Neuerungen in der Immobilien- und Finanzbranche und das wirtschaftliche und politische Geschehen orientiert zu sein.

Lehrbücher, Kursunterlagen und Aussagen von Dozentinnen oder Dozenten stellen keine verbindliche Umschreibung oder Abgrenzung des Prüfungsstoffes dar. Massgebend für die Prüfungen sind ausschliesslich die Prüfungsordnung und diese Wegleitung. Die Kandidatinnen und Kandidaten sollten den Inhalt der Prüfungsordnung und der Wegleitung vor der Anmeldung zur Kenntnis nehmen.

An der Prüfung wird keine Rücksicht auf die Stellung und den Aufgabenbereich der Kandidatin oder des Kandidaten in ihrer oder seiner Unternehmung genommen. Sie oder er muss sich über sämtliche in dieser Wegleitung für die Prüfung erwähnten Kenntnisse und Fähigkeiten ausweisen.

2. Prüfungstermine

Das Prüfungsprogramm, die Prüfungsdaten, der Anmeldetermin mit Fristen sowie die Prüfungsgebühren für die Fachprüfung werden mindestens 90 Tage vor Prüfungsbeginn bekannt gegeben und auf der Homepage der IAF (www.iaf.ch) publiziert. Auskunft erteilen auch die Geschäftsstellen der IAF.

Die Prüfungen finden in der Regel – sofern genügend gültige Anmeldungen vorliegen – einmal jährlich statt.

3. Anmeldung

Prüfungsordnung, Wegleitung und Hilfsmittelregelung können bei den Geschäftsstellen der IAF bezogen oder von der Homepage der IAF (www.iaf.ch) heruntergeladen werden.

Die Anmeldung erfolgt online auf der Homepage der IAF (www.iaf.ch). Der Anmeldung sind die in Artikel 7 der Prüfungsordnung erwähnten Angaben und Unterlagen beizufügen.

Die IAF kann auch ein Anmeldeverfahren in Papierform vorsehen.

Nicht fristgerecht und vollständig eingereichte Anmeldungen werden nicht berücksichtigt.

Zur Fachprüfung werden nur Kandidaten und Kandidatinnen zugelassen, welche die in Art. 8 der Prüfungsordnung aufgeführten Voraussetzungen erfüllen. Personen, die über den Wert ihrer Diplome oder Schulausweise im Zweifel sind, sollten vor Beginn der Prüfungsvorbereitungen bei den Geschäftsstellen der IAF die nötigen Abklärungen vornehmen.

Die Dauer der beruflichen Tätigkeit wird gemäss Art. 8 Abs. 1 der Prüfungsordnung bestimmt. Wer bis zum Zeitpunkt der Prüfung die verlangte Mindestpraxis nicht besitzt, wird nicht zu den Prüfungen zugelassen. Massgebend ist das Datum des ersten Prüfungstages. Die Grundbildung bis zum Erlangen eines Fähigkeitszeugnisses oder dergleichen wird nicht an die Berufspraxis angerechnet.

Die Prüfungsgebühr ist termingerecht zu überweisen. Die Kandidatin oder der Kandidat erhält hierfür eine Rechnung. Die IAF kann die Zahlung ausschliesslich im Online-Verfahren vorsehen.

4. Rücktritt

Gemäss Art. 11 Abs. 2 der Prüfungsordnung ist ein Rücktritt ab vier Wochen vor Prüfungsbeginn nur bei Vorliegen eines entschuldbaren Grundes möglich. Das entsprechende entschuldbare Ereignis muss dabei zeitlich teilweise oder vollständig mit den Prüfungsterminen zusammenfallen. Ansonsten gilt ein Rücktritt ab vier Wochen vor Prüfungsbeginn als unentschuldet.

5. Prüfungsablauf

Den Kandidatinnen und Kandidaten wird der Prüfungsplan, der den Ort und die Zeit der Prüfungen enthält, spätestens 14 Tage vor Beginn der Prüfungen zugestellt.

Die schriftlichen Prüfungen bestehen aus Fragen und Aufgaben sowie aus der Bearbeitung von Fallbeispielen. Sie werden überwacht von Aufsichtspersonen, die von der QS-Kommission bestimmt werden. Diese sorgen dafür, dass ungestört und nach den Vorschriften der Prüfungsordnung gearbeitet wird.

Die für die Prüfung erforderlichen Arbeitspapiere und Unterlagen werden den Kandidatinnen und Kandidaten zur Verfügung gestellt. Arbeiten, die nicht rechtzeitig den Aufsichtspersonen abgegeben werden, gelten als nicht gelöst. Die Aufgabentexte müssen mit den jeweiligen Arbeiten abgeliefert werden. Alle Unterlagen sind Eigentum der IAF.

Die schriftlichen Prüfungen können in Form von strukturierten Prüfungen mit fest vorgegebenen Antwortmöglichkeiten (Multiple Choice usw.) und in elektronischer Form durchgeführt werden.

Jede schriftliche Arbeit wird durch mindestens zwei Expertinnen oder Experten korrigiert und bewertet. Bei der Durchführung von strukturierten Prüfungen mit fest vorgegebenen Antwortmöglichkeiten (Multiple Choice usw.) kann auf eine individuelle Bewertung verzichtet werden.

Die mündlichen Prüfungen werden von mindestens zwei Expertinnen oder Experten beurteilt und bewertet. Die Expertinnen und Experten sollen sich ein zuverlässiges und umfassendes Bild von den theoretischen und praktischen Kenntnissen und Fähigkeiten der Kandidatin oder des Kandidaten in der Immobilien- und Finanzierungsberatung machen. Dazu gehören auch die Sozialkompetenz und die Prozess- und Methodenkompetenz.

Die Prüfungen sind nicht öffentlich. Nur Personen, die eine besondere Bewilligung der QS-Kommission besitzen, dürfen den Examen als Zuhörer beiwohnen. Aufzeichnungen jeglicher Art mit elektronischen Hilfsmitteln sind den Kandidatinnen und Kandidaten nicht gestattet und haben den Ausschluss von der Prüfung zur Folge.

Mit dem Versand der Prüfungsresultate (Notenausweis) wird den Kandidatinnen und Kandidaten Datum, Zeit und Ort der Einsichtnahme mitgeteilt. Die Kandidatinnen und Kandidaten können alle Module einsehen, für welche sie ein Beschwerderecht haben. Hierfür erhebt die IAF eine Gebühr; diese wird nicht rückerstattet, auch nicht im Falle eines Beschwerdeerfolgs.

Gegen die Bewertung und Benotung ihrer bzw. seiner nichtbestandenen Prüfung kann die Kandidatin oder der Kandidat beim Vorstand der IAF Beschwerde einreichen. Die Beschwerde ist innert 30 Tagen nach Eröffnung des Entscheides der QS-Kommission an eine der Geschäftsstellen der IAF, zuhanden des Vorstands IAF, einzureichen; massgebend für den Zeitpunkt der Einreichung ist der Poststempel der Aufgabe bei einer Poststelle in der Schweiz.

Bei nur teilweisem Ablegen der Prüfung (Prüfungsordnung Art. 7. Abs. 3) ist eine Beschwerde nur gegen ungenügende Modulnoten zulässig. Bei vollständigem Ablegen der Prüfung ist eine Beschwerde auch gegen genügende Modulnoten möglich, aber nur bei Nichtbestehen der gesamten Prüfung und nicht rückwirkend für Modulnoten aus früheren Sessionen.

Die Beschwerde muss einen Antrag der Beschwerdeführerin oder des Beschwerdeführers und deren konkrete Begründung sowie den Beleg über die Einzahlung der Beschwerdegebühr enthalten. Auf unbegründete Beschwerden wird nicht eingetreten.

Die Beschwerdegebühr wird vom Vorstand festgesetzt. Sie wird der Beschwerdeführerin oder dem Beschwerdeführer bei Gutheissung der Einsprache zurückerstattet.

Zweiter Teil: Prüfungsziele, -inhalte und -gestaltung

Vorbemerkungen

Zum Bestehen der Fachprüfung genügt bloss auswendig gelernter Lehrstoff nicht. Neben dem unerlässlichen theoretischen Fundament wird an der Fachprüfung vor allem auch praxisorientiertes, anwendungsbezogenes Wissen und Können verlangt.

Es ist nicht möglich, in einer Wegleitung den Prüfungsstoff in allen Einzelheiten aufzulisten. Die Stoffbeschreibungen in der Wegleitung sind Rahmenangaben und können von der Kandidatin oder vom Kandidaten selbst beispielsweise durch die Untertitel aus den Lehrbüchern ergänzt werden. Es wird jedoch erwartet, dass sich die Kandidatin oder der Kandidat auch in aktuellen Immobilien- und Finanzierungsgeschäften auskennt, die in Lehrbüchern noch nicht dargestellt sind und/oder im Vorbereitungskurs nicht behandelt werden. Dies gilt auch für neue Immobilien- und Finanzierungsdienstleistungen und -instrumente, Gesetzesänderungen usw.

Zum Prüfungsstoff gehören auch alle Aktualitäten, welche die Immobilien- und Finanzbranche und das wirtschaftliche Umfeld betreffen und die in den Tages- oder Fachmedien dargestellt und diskutiert werden.

In den einzelnen Modulen wird grundsätzlich nur der zum Modul gehörende Stoff geprüft (Modulabgrenzung). Zur Lösung von Aufgaben muss sich die Kandidatin oder der Kandidat jedoch auf die in anderen Modulen erworbenen Kenntnisse stützen können (z.B. Kenntnisse von gesetzlichen Bestimmungen im Zusammenhang mit der Bearbeitung von Praxisfällen).

Erlaubte bzw. vorgeschriebene Hilfsmittel sind im Merkblatt „*Zugelassene Hilfsmittel*“ verbindlich festgehalten.

Modulübersicht und -gewichtung

Die Fachprüfung erstreckt sich auf folgende Module:

- | | |
|---|----------------------|
| ▪ Recht und Steuern | schriftlich, 60 Min. |
| ▪ Kauf und Verkauf von Immobilien | schriftlich, 60 Min. |
| ▪ Bauen und Renovieren | schriftlich, 60 Min. |
| ▪ Bewertung, Finanzierung, Versicherung | schriftlich, 60 Min. |
| ▪ Immobilienberatung (Integration und Praxistransfer) | mündlich, 30 Min. |

Das mündliche Modul „Immobilienberatung“ wird für die Ermittlung der Gesamtnote **doppelt** gewichtet.

0. Allgemeine Ziele

Die Kandidatin / der Kandidat berät und begleitet Privatpersonen bei Erwerb, Bau, Finanzierung, Renovation und Veräußerung einer Immobilie über deren gesamten Lebenszyklus.

Sie/er kann folgende Fachkenntnisse im Gesamtkontext eines konkreten Falls praktisch anwenden:

- Recht und Steuern
- Kauf und Verkauf von Immobilien
- Bauen und Renovieren
- Bewertung, Finanzierung, Versicherung

Sie/er kann insbesondere fallbezogen und fachgerecht

- Kundinnen und Kunden beim Erwerb oder bei der Veräußerung einer Immobilie begleiten
- sie in Bezug auf den Renovations- und Lebenszyklus einer Immobilie beraten und Empfehlungen zu Rückstellungen und Finanzierungsmöglichkeiten für anstehende Arbeiten abgeben
- sie während Baubewilligungsverfahren und Bauprozessen begleiten und unterstützen und über bauliche Normen, Baurecht und Werkverträge beraten
- ein Objekt bewerten oder eine Bewertung von Dritten beurteilen
- eine auf die Kundensituation abgestimmte Finanzierung entwickeln oder Finanzierungslösungen von Dritten beurteilen und Empfehlungen abgeben
- über die erforderlichen Versicherungen beraten oder Versicherungslösungen von Dritten beurteilen
- über die Steuerfolgen bei Erwerb, Bau, Finanzierung, Renovation und Veräußerung einer Immobilie aufklären und beraten
- die rechtlichen Rahmenbedingungen sachgerecht berücksichtigen
- Immobilien in die Vermögensanlage und Altersvorsorge einer Kundin oder eines Kunden integrieren und sie/ihn darüber aufklären und beraten

Sie/er kann auch

- Spezialistinnen und Spezialisten im Immobilienbereich (bspw. Bewerter, Vermarkterinnen, Bewirtschafter) und im Finanzbereich (bspw. Kreditgeber, Versicherer) zielführend beziehen und deren Empfehlungen in ihre/seine Gesamtlösung integrieren
- strukturierte Analyse- und Beratungsprozesse anwenden und transparent darstellen
- kundenorientiert und interaktiv kommunizieren, die Bedürfnisse der Kundin und des Kunden erkennen, auf die Bedürfnisse abgestimmte Lösungen entwickeln sowie Zusammenhänge, Probleme und Lösungen fachgerecht und in für die Kundin und den Kunden verständlicher Weise darstellen

Sie/er setzt ihre/seine Handlungskompetenzen in der Beratung von folgenden Kundengruppen ein:

- Privatpersonen mit selbstgenutztem Wohneigentum (Einfamilienhaus, Eigentumswohnung)
- Privatpersonen mit Anlageobjekt (Mehrfamilienhaus)
- Personengruppen (z.B. Erbengemeinschaften)

1. Recht und Steuern (schriftlich)

Prüfungsziele und -inhalte

Der Kandidat / die Kandidatin ...

ZIVILRECHT 1

Grundlagen Zivilgesetzbuch [Einordnung, Personenrecht], Ehrerecht, Erbrecht, Konkubinat

- ordnet das schweizerische Zivilgesetzbuch (ZGB) und das Obligationenrecht (OR) in das schweizerische Rechtssystem ein (1)
- kennt die Grundlagen des Personenrechts und dessen Bedeutung im Zivilrecht (1)
- kann die Begriffe Urteilsfähigkeit, Deliktsfähigkeit, Volljährigkeit und Handlungsfähigkeit beschreiben und in konkreten Sachverhalten anwenden (2)
- kennt die Grundzüge des Erwachsenenschutzrechts und ist in der Lage, Massnahmen zur Verhinderung der Handlungsunfähigkeit wegen Urteilsunfähigkeit, namentlich bei Personengemeinschaften, zu beschreiben (2)
- kennt die verschiedenen Zivilstände des schweizerischen Rechts (2)
- kennt die vermögensrechtlichen Folgen der Heirat und ist vertraut mit den Grundzügen der einzelnen Güterstände (Errungenschaftsbeteiligung, Gütergemeinschaft, Gütertrennung) (2)
- kennt die Grundlagen des Erbrechts, namentlich das Parentelensystem und das gesetzliche Erbrecht des überlebenden Ehegatten (1)
- ist in der Lage, die Auswirkungen des erbrechtlichen Pflichtteils zu beschreiben, und kennt die rechtlichen Folgen bei dessen Verletzung (Herabsetzungsklage) (2)
- ist in der Lage, einfache güter- und erbrechtliche Auseinandersetzungen bei der Auflösung der Ehe durch Scheidung oder Tod vorzunehmen (2)
- erkennt die Unterschiede zwischen der Konsensualpartnerschaft (Konkubinat) und der Ehe bei einzelnen Lebenssachverhalten, namentlich dem Erwerb von Grundeigentum, und kann die Auswirkungen der verschiedenen Zivilstände auf das Güter- und Erbrecht sowie die steuerrechtlichen und vorsorgetechnischen Auswirkungen benennen (2)

ZIVILRECHT 2

Obligationenrecht, insbesondere Auftragsrecht

- kennt die rechtlichen Rahmenbedingungen der Tätigkeit als Immobilienberater (vertragsrechtliche Einordnung, Haftung, Verantwortlichkeit, Honorierung) (3)
- kennt die verschiedenen Anspruchsgrundlagen des Obligationenrechts, insbesondere die gesetzlichen Definitionen der unerlaubten Handlung, der ungerechtfertigten Bereicherung sowie des Vertrages, und kann einzelne Sachverhalte diesen Anspruchsgrundlagen zuordnen (3)
- kennt die gesetzlichen Voraussetzungen zum Abschluss eines Vertrages, namentlich hinsichtlich der Formvorschriften beim Grundstückkauf (2)
- ist in der Lage, die Folgen bei Formungsgültigkeit eines Vertrages zu beschreiben (2)
- kennt die verschiedenen Vertragstypen, insbesondere den Mietvertrag, den Grundstückkaufvertrag und den Mäklervertrag, sowie deren Abgrenzung zu anderen Verträgen (2)

- kennt die zentralen Rechte und Pflichten der Vertragsparteien im Kaufvertrag, Mietvertrag, Werkvertrag, Auftrag und im Mäklervertrag (2)
- ist vertraut mit den grundlegenden Elementen des Mietvertrages, namentlich betreffend Rechte und Pflichten des Mieters, Übergabe der Mietsache, Vorgehen bei Mängeln der Mietsache und der Kündigung und Rückgabe (2)
- ist vertraut mit den grundlegenden Elementen des Auftrages, namentlich mit Blick auf die Sorgfalts- und Treuepflicht, die Rechenschaftsablegung und die Kündigung des Beratervertrages (2)
- ist in der Lage, die Rechtsbeziehungen zwischen dem Makler, dem Verkäufer und dem Käufer einer Immobilie und deren Bedeutung bei der Abwicklung eines Immobilienverkaufes zu beschreiben (3)
- kennt die Grundzüge der Einfachen Gesellschaft, namentlich mit Blick auf den Immobilienerwerb als Gesamteigentümer unter Erben oder Ehegatten (1)
- kennt die Werkeigentümerhaftung (1)

ZIVILRECHT 3

Grundlagen Sachenrecht, Immobiliarsachenrecht

- kennt und versteht die sachenrechtlichen Begriffe Besitz und Eigentum (1)
- ist vertraut mit den verschiedenen Formen des Eigentums (Allein-, Gesamt-, Mit- und Stockwerkeigentum) und kann daraus Handlungsempfehlungen ableiten (2)
- kennt die Bedeutung des Grundbuchs und des Grundbucheintrages für die Rechte an Grundstücken (2)
- kann die Entstehung von gesetzlichen oder gewillkürten Eigentumsbeschränkungen, insbesondere im Nachbarrecht und dem Recht der Dienstbarkeiten und der Grundpfandrechte, beschreiben (2)
- kennt und versteht die Wirkungsweise verschiedener Dienstbarkeiten, namentlich Wohnrecht, Nutzniessung etc., als sachenrechtliche Beschränkungen des Grundeigentums (2)
- kennt und versteht die Wirkungsweise von Kaufs- und Vorkaufsrechten, Gewinnbeteiligungsrechten etc. an Grundstücken (2)
- kann seinen/ihren Kunden die Inhalte eines Grundbuchauszuges und eines Grundstückkaufvertrages erklären und auf Risiken hinweisen (2)
- kennt die gesetzlichen Pfandrechte und ist mit den verschiedenen Formen (Bauhandwerkerpfandrecht, Beitragsforderungen der Stockwerkeigentümer-Gemeinschaft, unmittelbare gesetzliche Pfandrechte) vertraut (2)
- kennt das Akzessionsprinzip und die Wirkung des Baurechts (1)

ZIVILPROZESSORDNUNG

- kann die schweizerische Zivilprozessordnung (ZPO) in das schweizerische Rechtssystem einordnen (1)
- kennt die Grundlagen und die nötigen Schritte zur Einleitung eines Zivilprozesses, insbesondere mit Blick auf die örtlichen und sachlichen Zuständigkeiten (1)
- kennt die Grundsätze eines Zivilprozesses mit Blick auf Grundrechte und Verfahrensmaximen (rechtliches Gehör, Dispositionsmaxime, Offizialmaxime, zulässige Beweismittel und deren Beschränkungen in Summarverfahren) (1)

- ist vertraut mit den Anforderungen an ein Schlichtungsgesuch insbesondere in Mietangelegenheiten und kann ein solches selbständig redigieren (2)
- kann den Ablauf einer Schlichtungsverhandlung beschreiben (2)
- weiss, über welche Entscheidkompetenzen die Schlichtungsbehörde verfügt und kennt die weiteren Schritte im Falle einer Nichteinigung (2)

SCHULDBETREIBUNGS- UND KONKURSRECHT

- kennt den Aufbau des SchKG und beschreibt dessen Grundzüge und Einteilung (1)
- kann die Rechtslage bei der Einleitung und Fortsetzung von Betreibungen gegen Grundeigentümer abschätzen (1)
- kennt die Grundlagen und Verfahrensschritte des Einleitungsverfahrens (örtliche und sachliche Zuständigkeiten, Zahlungsbefehl, Rechtsvorschlag, Rechtsöffnungsverfahren, Anerkennungsklage) (1)
- kennt die Grundlagen und Verfahrensschritte des Fortsetzungsverfahrens (Stellung des Fortsetzungsbegehrens, Pfändung, Pfändung auf Pfandverwertung und Konkurs) (1)
- kennt die Grundlagen und Verfahrensschritte des Verwertungsverfahrens, insbesondere bei der Verwertung von Grundstücken (Fristen für das Verwertungsbegehren, Deckungsprinzip) (1)
- setzt die Vorgaben des SchKG insbesondere bezüglich Formerfordernissen, Fristen und Terminen korrekt um (2)

STOCKWERKEIGENTUM

Rechtliche Grundlagen und Begriffe

- kennt folgende Rechtsthemen und kann sie in der Beratung anwenden (2):
 - die gesetzlichen Grundlagen für das Stockwerkeigentum und dessen Formen (Art 712a – 712t ZGB, Art. 60ff ZGB, Art. 64ff ZGB)
 - die gemeinschaftlichen Teile sowie die Teile im Sonderrecht
 - das ausschliessliche Benützungs- bzw. Sondernutzungsrecht
 - die gesetzlichen Vorschriften über das Vorkaufsrecht bezüglich des Stockwerk- und Miteigentums

Begründung und Untergang

- kennt folgende besonderen Rechtsthemen im Zusammenhang mit der Begründung und dem Untergang von Stockwerkeigentum und kann sie in der Beratung anwenden (2):
 - die Vertragsinhalte gemäss ZGB Art. 712d
 - die formellen und materiellen Voraussetzungen
 - den Begründungsakt sowie den Untergang

Verkauf von Stockwerkeigentum

- kennt folgende besonderen Rechtsthemen im Zusammenhang mit dem Verkauf von Stockwerkeigentum und kann sie in der Beratung anwenden (2):
 - Begriff und Inhalt sowie Begründungsakt des Stockwerkeigentums
 - Eigenheiten beim Verkauf von Stockwerkeigentum (z.B. Erneuerungsfonds, Beitragshaftung)

STEUERRECHT

- kennt das System des schweizerischen Steuerrechts und kann direkte und indirekte Steuern unterscheiden (1)
- kennt die Steuerfolgen im Zusammenhang mit dem Erwerb, dem Halten und der Veräußerung einer Immobilie (z.B. Grundstücksgewinnsteuer, Eigenmietwert, Abzugsmöglichkeiten bei der Einkommenssteuer, Vermögenssteuern) (3)
- kennt die Unterschiede und die Abgrenzungsprobleme bezüglich werterhaltender versus wertvermehrender Investitionen (2)
- kennt die Unterschiede zwischen dem monistischen und dem dualistischen System (2)
- kann Grundstücksgewinnsteuern für Kunden berechnen und Handlungsempfehlungen abgeben (2)
- kennt die Möglichkeiten und die damit zusammenhängenden Steuerfolgen bei der Wohneigentumsförderung mit Mitteln der gebundenen Vorsorge (Säulen 2 und 3a) und kann den Kunden darin beraten (2)
- kennt die steuerlichen Vor- und Nachteile der Methoden der direkten versus der indirekten Amortisation von Hypotheken und kann sie praxisgerecht anwenden (2)

KUNDENBERATUNG

Der Kandidat / die Kandidatin

- ist fähig, kundenorientiert zu kommunizieren und rechtliche Zusammenhänge, Probleme und Lösungen sachgerecht und für den Kunden verständlich darzustellen (2)
- kann als Berater oder Beraterin sein/ihr Honorarmodell (Honorare / Provisionen) erklären und dabei die Grundsätze der Transparenz anwenden und Interessenkonflikte vermeiden (2)
- kann den Kunden auf mögliche Problematiken beim Erwerb von Immobilien (Nichtbezahlen der Grundstücksgewinnsteuer durch den Verkäufer, Bauhandwerkerpfandrecht, ungenügend gesicherte Baukredite etc.) hinweisen und Schutzmassnahmen empfehlen (3)
- ist in der Lage, die Fachkenntnisse aus dem Modul Recht im Beratungsalltag mit seinen/ihren Interessenten und Kunden einzusetzen, diese zu beraten und Handlungsempfehlungen und Optimierungen aufzuzeigen (3)

Prüfungsablauf und -dauer

Die Prüfung erfolgt schriftlich und dauert 60 Minuten.

Sie besteht aus der Bearbeitung einer oder mehrerer praxisbezogener Fragen, Aufgaben oder Fallbeispiele. Die Fragen oder Fälle beinhalten mehrere Themenkreise. Geprüft werden sowohl das Verständnis für die Zusammenhänge als auch das Faktenwissen und die Fähigkeit der praktischen Anwendung.

Zulässige Hilfsmittel

Vergleiche Merkblatt „Zugelassene Hilfsmittel“.

Taxonomie

Um den Kandidaten und Kandidatinnen eine Angabe über die erforderliche Tiefe der einzelnen Kompetenzen zu vermitteln, ist bei den Prüfungszielen und -inhalten immer auch eine Ziffer vermerkt (Taxonomie). Diese Ziffern/Taxonomien entsprechen den folgenden Kompetenzanforderungen:

(1) = *Faktenwissen / Verständnis*

(2) = *Anwendungskenntnisse*

(3) = *Analyse / Erkennen von Zusammenhängen / Bewerten von Varianten*

2. Kauf und Verkauf von Immobilien (schriftlich)

Prüfungsziele und -inhalte

Der Kandidat / die Kandidatin ...

EINFÜHRUNG MARKETING

- versteht die Denkhaltung des Marketings (2) ...
 - als Haltung konsequenter Kundenorientierung
 - als grundsätzlicher Planungsprozess ...
 - Analyse (Produkt und Markt)
 - Planung (Zielgruppen, Ziele, Positionierung und Strategie)
 - Umsetzung (Produkt, Preis, Vertrieb und Kommunikation)
 - Controlling (Steuerung und Optimierung der Strategie)
- kennt die fundamentalen Begriffe des Marktmodells und der 4P's (2)
- kann die allgemeine Marketinglehre auf die Beratung über Immobilien anwenden (2)
- kann in der Beratung zwischen Investoren- und Nutzervermarktung unterscheiden (2)

GRUNDLAGEN IMMOBILIENMARKT

- versteht die wichtigsten Aspekte des Immobilienmarktes (2) ...
 - dessen historische Entwicklung und dessen Wirtschaftsfunktion
 - dessen Eigenschaften und Besonderheiten bezüglich Akteure, Funktionen, Strukturen und Teilmärkte
- kennt die verschiedenen Wettbewerbskräfte der Branche (2)
- kennt die Marktzyklen und deren Einflussfaktoren sowie Phasen (2)
- versteht die Bedürfnisse (Maslow) sowie die für den Immobilienmarkt relevanten Trends (2)
- kennt den Lebenszyklus von Immobilien und dessen Teilaspekte (2)
- versteht die Analysefelder im Immobilienmarkt (2)

VERKAUFSPROZESS

Investorenvermarktung (2)

- versteht die wichtigsten Aspekte einer Immobilienanlage aus Investorensicht, kann eine einfache Markt- und Standortanalyse bzw. eine einfache Objektdiagnose durchführen und den Markt und die Kaufpreise einschätzen
- kennt die wesentlichen Schritte des Investitionsprozesses
- ist in der Lage, Privatkunden bezüglich Transaktionen von Immobilienprodukten (im Sinne von Kapitalanlagen) umfassend zu beraten, und versteht dabei
 - dass Immobilien in unterschiedlichen Entwicklungsstadien gehandelt werden
 - den groben Ablauf der Investorenvermarktung von der Zielgruppenbestimmung über Long List und Short List bis hin zu den konkreten Verhandlungen
 - was eine Kurzdokumentation enthalten muss, welche Tonalität zu wählen ist und welche Kommunikationsinstrumente zum Einsatz gelangen
 - die wichtigsten organisationalen Aspekte der Investorenvermarktung
 - die wichtigsten Do's & Dont's der Investorenvermarktung

Nutzervermarktung (3)

- versteht die wichtigsten Aspekte eines Eigenheimes aus Käufer- und Verkäufersicht, kann eine einfache Markt- und Standortanalyse bzw. eine einfache Objektdiagnose durchführen und den Markt und die Kaufpreise einschätzen
- kennt die wesentlichen Schritte des Kauf- bzw. Verkaufsprozesses
- ist in der Lage, ein einfaches Vermarktungskonzept für Verkaufsobjekte (Wohnen) zu erstellen und zu beurteilen, welches im Wesentlichen folgende Arbeitsschritte umfasst:
 - *Summary*: kann ein sinnvolles Summary im Rahmen eines Vermarktungskonzeptes verfassen und kennt dessen Inhaltspunkte
 - *Ausgangslage*: kennt die wichtigsten Punkte der Ausgangslage wie Status Quo, Zielvorstellungen, Vorgehen, Grundlagen und Dokumente etc.
 - *Analyse*: kann eine Analyse vor dem Hintergrund der internen (Stärken/Schwächen) und externen (Chancen/Risiken) Faktoren sinnvoll entwickeln und daraus entsprechende Fazits ableiten
 - *Planung*:
 - kann eine Zielgruppe nach einer sinnvollen Struktur wie Soziodemografie, Psychografie und Konsumverhalten definieren und weiss sie mittels Persona-Skizzen oder Moodboards lebendig zu beschreiben
 - kann eine Immobilie positionieren (Positionierungskreuz)
 - ist in der Lage, psychologische, ökonomische, qualitative und quantitative Marketing- bzw. Vermarktungsziele zu formulieren
 - kann auf Basis der Analyse Vermarktungsstrategien entwickeln
 - *Umsetzung*:
 - kann Massnahmen zur Umsetzung der gewählten Strategie ableiten
 - versteht den Einsatz der Marketinginstrumente im Hinblick auf die Immobilienvermarktung und kann produktpolitische, preispolitische, vertriebspolitische und kommunikationspolitische Details gestalten
 - ist in der Lage, die Massnahmen zu orchestrieren und zu budgetieren
 - *Controlling*:
 - versteht das Wesen der Steuerung auf der Basis von Kennzahlen
 - ist in der Lage, ein Reporting auf der Basis der Erfolgsfaktoren zu entwickeln
 - versteht den Zusammenhang von Customer Journey (Touchpoints) und Reporting, ist in der Lage zu eruieren, wo Probleme entstehen können
 - *Schlussbemerkungen*: kennt die wichtigsten Vorbehalte hinsichtlich (fehlerhafter) Grundlagen, Geltungsbereichen, Datenschutz oder zeitlicher Gültigkeit von getätigten Aussagen und kann solche Vorbehalte sinnvoll formulieren
 - *Anhang*: weiss, welche Grundlagen in einen Anhang gehören

Vermarktungsaktivitäten (2)

- *Produkt*: kann Produktmassnahmen, die den Erfolg fördern, fallspezifisch entwickeln
- *Preis*: ist in der Lage, mit preispolitischen Massnahmen den Erfolg zu fördern
- *Place*: kann die Interessentenbewirtschaftung vom Erstkontakt bis zu allfälligen After-Sales-Massnahmen zielgruppenspezifisch gestalten
- *Promotion*:
 - versteht, wie eine «Story» für ein Immobilienprodukt entwickelt wird, und weiss, wie die Kommunikationsinhalte konkret erarbeitet werden
 - versteht die instrumentelle Strategie, die Kommunikationsinstrumente, deren Zusammenspiel und kann ein grobes Kommunikationsbudget aufstellen

- ist in der Lage, eine Verkaufsdokumentation zu erstellen und zu bewerten
- weiss, wie Objektbesichtigungen durchgeführt werden

KUNDENBERATUNG

- kennt den Prozess des Erwerbs und der Veräußerung einer Immobilie (2)
- ist in der Lage, Kunden beim Erwerb und bei der Veräußerung einer Immobilie optimal zu beraten und zu begleiten und dabei insbesondere (3):
 - eine Bedarfsanalyse vorzunehmen
 - ein Anforderungsprofil (Objekt- und Standortkriterien) zu definieren
 - Entscheidungskriterien und -hilfen zu definieren
 - ein Budget zu erstellen
- ist fähig, kundenorientiert zu kommunizieren und Zusammenhänge, Probleme und Lösungen aus dem Erwerbs- bzw. Veräußerungsprozess sachgerecht und für den Kunden verständlich darzustellen (3)
- kann den Kunden auf mögliche Problematiken beim Erwerb bzw. der Veräußerung von Immobilien hinweisen und Korrekturmassnahmen empfehlen (3)
- ist in der Lage, die Fachkenntnisse aus dem Modul Kauf und Verkauf im Beratungstag mit seinen/ihren Interessenten und Kunden einzusetzen, diese zu beraten und Handlungsempfehlungen und Optimierungen aufzuzeigen (3)
- kennt die Wirkung der Kommunikation, die elementaren Aspekte der Verkaufspsychologie sowie die iedaltypischen Phasen des Verkaufsgespräches (3)

Prüfungsablauf und -dauer

Die Prüfung erfolgt schriftlich und dauert 60 Minuten.

Sie besteht aus der Bearbeitung einer oder mehrerer praxisbezogener Fragen, Aufgaben oder Fallbeispiele. Die Fragen oder Fälle beinhalten mehrere Themenkreise. Geprüft werden sowohl das Verständnis für die Zusammenhänge als auch das Faktenwissen und die Fähigkeit der praktischen Anwendung.

Zulässige Hilfsmittel

Vergleiche Merkblatt „Zugelassene Hilfsmittel“.

Taxonomie

Um den Kandidaten und Kandidatinnen eine Angabe über die erforderliche Tiefe der einzelnen Kompetenzen zu vermitteln, ist bei den Prüfungszielen und -inhalten immer auch eine Ziffer vermerkt (Taxonomie). Diese Ziffern/Taxonomien entsprechen den folgenden Kompetenzanforderungen:

(1) = Faktenwissen / Verständnis

(2) = Anwendungskenntnisse

(3) = Analyse / Erkennen von Zusammenhängen / Bewerten von Varianten

3. Bauen und Renovieren (schriftlich)

Prüfungsziele und -inhalte

Der Kandidat / die Kandidatin ...

BAURECHT

(Grundlagen PBG Planungs- und Baugesetz, Bau- und Zonenordnung Stadt Zürich)

PBG Planungs- und Baugesetz

- kann im Grundsatz das PBG umschreiben und dessen Tragweite qualifizieren (1)
- kennt die Funktionen des GIS und kann sie in der Beratung erklären (1)

Raumplanung

- kann im Grundsatz raumplanerische Ansätze, Zusammenhänge und Werkzeuge erklären (1)

Bau- und Zonenordnung

- kann die verschiedenen Arten von Ausnutzungen (AZ, BMZ) erklären (1)
- kann die wichtigsten Begriffe wie Grenzabstände, Gebäudehöhen, Mehrlängenzuschläge, 1/3-Regelung der Dachaufbauten erklären (1)
- kann den Begriff Ausnutzung AZ und Mietfläche unterscheiden und in der Anwendung auf vermietbare Flächen beschreiben (1)
- kennt die verschiedenen Begriffe der Nutzungen wie NGF, BGF, Netto- und Bruttowohnflächen und kann sie erklären (1)
- kennt weitere mögliche Parameter einer Bauordnung und kann sie erklären (1)

Baubewilligung

- kennt die Unterschiede und den Einsatz der verschiedenen Baubewilligungsverfahren (ordentliches Verfahren (§§ 319 - 321 PBG), Anzeigeverfahren (vereinfachte Baubewilligung) und kann sie einordnen und interpretieren (2)
- kennt die wichtigsten Bestandteile eines Baugesuches (Formular A, Kataster, Formulare Energienachweis, Brandschutz und Schadstoff usw.) und kann diese interpretieren (2)
- kennt die Bestandteile des Baugesuchs im Anzeigeverfahren und kann diese bestimmen (2)
- kennt die Fristen und deren Auswirkungen auf das Bewilligungsverfahren (ordentliches Verfahren und Anzeigeverfahren) und kann diese einordnen (2)
- kennt die Wirkung und den Zeitpunkt des schriftlichen Rekursverzichts der Bauherrschaft und kann diese interpretieren (2)
- kann das Recht von Rekusberechtigten in einem laufenden Bewilligungsverfahren bezüglich Termine und Auswirkungen beschreiben und bestimmen (2)
- kennt die Begriffe Altlastenkataster, Inertstoff, Gebäudeschadstoffe (z.B. Asbest) und kann deren Auswirkung beschreiben und interpretieren (2)
- kann den Begriff «Brandschutz» und dessen Auswirkung mit Beispielen beschreiben und einordnen (2)

- kennt innerhalb eines Bewilligungsverfahren die beteiligten kantonalen und kommunalen Ämter (zum Beispiel Stadt Zürich: Amt für Hochbauten, Denkmalpflege, Amt für Umwelt und Gesundheit Zürich, Gebäudeversicherung usw.) (1)

WERKVERTRAG, GU/TU-VERTRAG

- kann die Begriffe «klassische Ausführung», Generalplaner, Generalunternehmer und Totalunternehmer in ihrer Funktion, Organisationsstruktur und Abgrenzung (Kosten, Beschriebe und Leistungen, Vor- und Nachteile, Risiken, Vertragsbestandteile, Garantien) definieren und die wesentlichen Unterschiede umschreiben und interpretieren (2)
- kann Werkverträge und deren Bestandteile hinsichtlich der oben aufgeführten Ausführungsformen beschreiben und interpretieren (2)
- kann die Auswirkungen, Vorteile, Nachteile und Risiken einer offenen Bauabrechnung von einem Pauschalwerkvertrag (TU, GU) unterscheiden und qualifizieren (2)
- ist in der Lage, verschiedene Anwendungsbeispiele inkl. Zweck und Ziel der oben erwähnten Ausführungsarten (klassisch, GP, GU oder TU) bezüglich Grundstücksgewinnsteuer und Verkaufspreis zu beschreiben und zu qualifizieren (2)
- kennt Begriffe und Anwendung der verschiedenen Garantien (Solidarbürgschaft, Garantie auf erstes Verlangen, Ausführungsgarantie, Anzahlungsgarantie, Erfüllungsgarantie) und kann Anwendungsbeispiele bestimmen und interpretieren (2)
- kennt die SIA-Norm 118 und kann deren Zweck beschreiben und zuordnen (1)
- kennt den Begriff und die Anwendung der Konventionalstrafe und kann sie erklären (1)
- kennt die gesetzlichen Garantiefristen (Mängelabnahme nach zwei Jahren, Frist für verdeckte Mängel, Frist für offensichtlich verdeckte Mängel) und deren Wirkungen (Zwei-Jahres-Garantie, Beweislast des Unternehmers, inverse Beweislast der Bauherrschaft nach zwei Jahren) und kann sie einordnen und interpretieren (2)
- kennt die Fristen und Formen (Schriftlichkeit) der Mängelrüge und kann sie einordnen und interpretieren (2)
- kennt die Wirkungen des Bauhandwerkerpfandrechts, dessen Vor- und Nachteile, die Fristen sowie die Abgrenzung der baulichen Leistungen und kann sie einordnen und interpretieren (2)
- kennt die Wirkungen der provisorischen Eintragung des Bauhandwerkerpfandrechts und kann sie einordnen und interpretieren (2)
- weiss, welche rechtlichen Massnahmen während der Realisation von Bauten auf die Bauherrschaft zukommen (Verträge, Vergaben, Bestellungsänderungen, Abnahmen usw.) und kann sie erläutern (1)
- kennt Entscheidungsgrundlagen und -prozess bei Bauvorhaben (Analyse, mögliche Massnahmen, Varianten, Kosten, Risiken, Empfehlungen) und kann den Prozess anwenden, analysieren und gegenüberstellen (3)
- kennt die finanziellen Vorgänge im Rahmen eines Bauprojektes (Kostenvoranschläge, Finanzrapporte, Prognosen und Zahlungen) und kann diese anwenden und interpretieren (2)

BAULICHE KENNTNISSE

SIA-Normen / Baukostenplan BKP / Normpositionenkatalog NPK (1)

- kennt im Grundsatz die Begriffe Baubeschrieb nach BKP und NPK und kann diese im Aufbau zuordnen und beschreiben (1)
- kennt die SIA-Norm 118 und kann deren Zweck beschreiben (1)

- kennt die verschiedenen SIA-Normen der Planer und kann diese beschreiben (1)
- kennt die SIA-Norm 112 (Leistungsmodell Bauplanung) und kann den Planungs- und Bauablauf nach Phasen 1 bis 6 beschreiben (1)
- kennt die erforderlichen Schritte für die Realisierung eines Bauvorhabens (1)

Funktionen von Bauteilen / Aufbau nach BKP (1)

- kann nachfolgende Funktionen von Bauteilen erklären und umschreiben (1)

BKP 21 - Rohbau 1:

- Rohbau, Zusammenspiel von Beton und Stahl
- Grobe statische Systeme (Betonbau, Plattenbau, Stützenraster, Fachwerk, Windverband, Vorspannbeton, Pfähle als statischer Untergrund usw.)
- Klassischer Rohbau versus Holzbau

BKP 22 - Rohbau 2:

- Verschiedene Fassadenaufbauten (Kompaktfassade, vorgehängte Fassade usw.)
- Dachsysteme (Flachdächer und Steildächer)
- Thermische Wirkungen, Temperaturverläufe in Bauteilen, Oberflächentemperaturen usw. als Ursache von Bauschäden
- Abdichtungssysteme (weisse, gelbe Wanne, Dichtungsbänder, Kittfugen usw.)

BKP 23/24/25/27 – Elektroinstallationen und Haustechnik HLKS:

- Verschiedene Systeme Elektroinstallationen (sternförmige Elektroerschliessung, KNX, Medien, usw.)
- Sicherheitssysteme (Einbruch, zwiebelartiges Sicherheitskonzept) (2)
- Heiz-, Lüftungs- und Kühlsysteme in der Wirkung (Reflexion, Konvektion usw.) in ihrer Wirkung und Art (Bodenheizung, Heizwände, Heiz- und Kühldecken, Lüftungsverteilung)
- Erschliessungssysteme Sanitär (Steigzonen usw.)

BKP 27 – Ausbau 1:

- Akustische Baumassnahmen (Unterlagsboden, Trennwände, Leichtbauwände, Mauerwerk, Glastrennwandsysteme), Probleme und Lösungen
- Diverse Arbeiten wie Boden-, Wand- und Deckenbeläge, Schreiner- und Metallbauarbeiten, innere Oberflächen

Allgemeine Anmerkungen:

- Minergie-Konzepte und deren Vor- und Nachteile
- GEAK: energetische Bewertung und Planung einer energetischen Sanierung
- MuKE und deren neue Energievorschriften
- Brandschutz / Fluchtwege

UMBAU & RENOVATION

Lebenszyklus

- kennt die Lebenszyklen der wichtigsten Bauteile und kann diese umschreiben und grob terminieren (2)

Umbau & Renovation

- kennt die Abgrenzung (Baujahr vor oder nach 1990) bei Umbauten und Renovationen bezüglich baulicher Schadstoffe und kann sie erkennen und umschreiben (1)

- kann die verschiedenen Schadstoffe (z.B. Asbest) in der Wirkung und Tragweite der Gesundheitsgefährdung erkennen und beschreiben (1)
- kann den groben Ablauf eines Umbaus (Teil- oder Strangsanierung inkl. Arbeiten) beschreiben und bestimmen (Rückbau, Rohbau, Ausbau 1 und 2 usw.) (1)
- kennt verschiedene Umbaukonzepte wie Strangsanierung, Umbau, Ausbau Gewerbe und kann diese qualitativ beschreiben und eingrenzen (1)
- kann sinnvolle Umbauabgrenzungen (z.B. bezüglich Mieterausbau usw.) erklären und begründen (2)

Schadensbilder

- kennt verschiedene Schadenmuster und mögliche Lösungsansätze und kann sie erklären (1):
 - Infiltration von Wasser im Untergeschoss, Wirkung von Wasser, «Wasser sucht sich seinen Weg»
 - Infiltration von Wasser via Dach, Decke, Wände
 - Schimmelpilz
 - Kanalisation, «stinkende» Badezimmer, Keller usw.
 - Wirkung eines Siphons
 - Wasserschäden in Bodenheizungen
 - Akustische Probleme (Haustüre, Zimmertüren, Wände, Decken usw.)
 - Wechselwirkung von Lärmemissionen nach einer Fassadensanierung (Lärm von aussen und von innen)

KUNDENBERATUNG

- ist fähig, kundenorientiert zu kommunizieren und Zusammenhänge, Probleme und Lösungen aus dem Bereich Bauen und Renovieren sachgerecht und für den Kunden verständlich darzustellen (3)
- kann seine/ihre Kunden auf mögliche Problematiken beim Bauen und Renovieren hinweisen und vorbereitende Massnahmen empfehlen (3)
- ist in der Lage, die Fachkenntnisse aus dem Modul Bauen und Renovieren im Beratungsaltag mit seinen/ihren Interessenten und Kunden einzusetzen, diese zu beraten und Handlungsempfehlungen abzugeben und Optimierungen aufzuzeigen (3)

Prüfungsablauf und -dauer

Die Prüfung erfolgt schriftlich und dauert 60 Minuten.

Sie besteht aus der Bearbeitung einer oder mehrerer praxisbezogener Fragen, Aufgaben oder Fallbeispiele. Die Fragen oder Fälle beinhalten mehrere Themenkreise. Geprüft werden sowohl das Verständnis für die Zusammenhänge als auch das Faktenwissen und die Fähigkeit der praktischen Anwendung.

Zulässige Hilfsmittel

Vergleiche Merkblatt „Zugelassene Hilfsmittel“.

Taxonomie

Um den Kandidaten und Kandidatinnen eine Angabe über die erforderliche Tiefe der einzelnen Kompetenzen zu vermitteln, ist bei den Prüfungszielen und -inhalten immer auch eine Ziffer vermerkt (Taxonomie). Diese Ziffern/Taxonomien entsprechen den folgenden Kompetenzanforderungen:

- (1) = Faktenwissen / Verständnis**
- (2) = Anwendungskenntnisse**
- (3) = Analyse / Erkennen von Zusammenhängen / Bewerten von Varianten**

Abkürzungen

AZ	Ausnützungsziffer
BF	Bodenfläche
BGF	Bruttogeschoßfläche
BKP	Baukostenplan
BMZ	Baumassenziffer
BZO	Bau- und Zonenordnung
DCF	Discounted Cash Flow
GIS	Geografisches Informationssystem
GP	Generalplaner
GU	Generalunternehmer
HLKS	Heizung-Lüftung-Klima-Systeme
MuKEN	Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich
NGF	Nettogeschoßfläche
NPK	Normpositionenkatalog
PBG	Planungs- und Baugesetz
TU	Totalunternehmer

4. Bewertung, Finanzierung, Versicherung (schriftlich)

Prüfungsziele und -inhalte

Der Kandidat / die Kandidatin ...

BEWERTUNG

- kennt die Grundsätze und Methoden der Bewertung von Liegenschaften, kann sie praktisch anwenden und kritisch würdigen (2)
- ist in der Lage, sich eine fachlich begründete Meinung in Bezug auf die Lage, Qualität und Attraktivität einer Immobilie zu bilden (2)
- kennt den Unterschied zwischen Wert und Preis einer Liegenschaft und kann ihn in konkreten Fällen erläutern (2)
- kann zwischen konsumtiven Objekten und Renditeliegenschaften unterscheiden (1)
- kann zwischen der dynamischen und der statischen Bewertungsmethode unterscheiden (1)
- kann den Ertragswert einer Liegenschaft berechnen, analysieren und interpretieren (3)
- kann den Substanzwert einer Liegenschaft berechnen, analysieren und interpretieren (3)
- kennt die Definition des Verkehrswertes von Liegenschaften und kann solche Werte beurteilen (3)
- kann bei Renditeliegenschaften unterscheiden, wann mittels DCF oder Barwert bewertet wird, und kann die Werte erklären (2)
- ist in der Lage, den Stand eines Erneuerungsfonds von Liegenschaften zu erklären (1)
- kennt die Bedeutung des Erneuerungsfonds, namentlich bei Handänderungen und Liegenschaftsbewertungen, und kann diese Kenntnisse in der Beratung anwenden (3)
- ist in der Lage, die Renovationszyklen anhand der verschiedenen Nutzungsarten zu interpretieren und in eine Bewertung einfließen zu lassen (2)
- kann die hedonische Bewertungsmethode analysieren, beurteilen und anwenden (3)
- kann einen Kunden beim Erwerb einer Renditeliegenschaft beraten und ihm Lösungsvorschläge unterbreiten (3)
- kann einen Kunden beim Erwerb einer konsumtiven Liegenschaft beraten und ihm Lösungsvorschläge unterbreiten (3)
- kennt die Methoden der Sicherstellung der Grundstücksgewinnsteuer aus Sicht Käufer und Verkäufer und kann darüber beraten (2)
- kennt die Bedeutung von Handwerkerpfandrechten, deren Entstehung und Beendigung und kann diese Kenntnisse in der Beratung anwenden (2)
- erkennt wertmindernde Grundbucheintragungen wie beispielsweise Näherbaurechte, Wohn- und Nutzniessungen oder angemerkte Mietverträge und kann diese Kenntnisse in der Beratung anwenden (2)
- erkennt die Bedeutung von Einträgen im Altlastenkataster und kann sie beurteilen (2)
- erkennt Dienstbarkeiten wie beispielsweise Durchfahrts- und Überfahrrechte, deren wertmindernde Wirkung und kann diese Kenntnisse in der Beratung anwenden (2)

FINANZIERUNG

- kennt den Belehnungswert, kann diesen in der Finanzierungskalkulation einsetzen und interpretieren (3)
- kennt die Vergabekriterien von Fremdkapital der Banken, insbesondere die Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen, und kann sie anwenden (2)
- kennt die Richtlinien der Banken in Bezug auf die Amortisationsregelungen bei konsumtiven Liegenschaften wie auch bei Renditeliegenschaften und kann sie anwenden (2)
- kennt die Richtlinien der Banken für Anbieter von Hypotheken zur Förderung der Energieeffizienz und kann sie anwenden (2)
- kennt die Mindestvorgaben der Banken für die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien in der Anlage- und Hypothekarberatung und kann sie anwenden (2)
- ist in der Lage, einen Kreditantrag hinsichtlich Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit zu beurteilen (2)
- kann eine Tragbarkeitsanalyse selbständig durchführen und interpretieren (3)
- kann eine Tragbarkeit im Todes- oder Scheidungsfall beurteilen und die erforderlichen Massnahmen daraus ableiten (2)
- kennt die Abwicklung eines Finanzierungsgeschäfts und kann sie umsetzen (2)
- kann bei Finanzierungsanfragen mit Umbauten zwischen werterhaltenden und wertvermehrenden Investitionen unterscheiden und diese Unterscheidung anwenden (2)
- kann einen nachhaltigen Zinssatz aus der Tragbarkeitsrechnung in eigenen Worten erklären (1)
- kann Mieterträge und deren Nachhaltigkeit in der Lastenrechnung von Renditeliegenschaften beurteilen (2)
- ist in der Lage, die Rentabilität von Renditeobjekten zu beurteilen (3)
- kennt den Leverage-Effekt und kann dessen Nutzung und Risiken beurteilen (2)
- kann unterschiedliche Finanzierungsofferten vergleichen und einen Kunden darüber beraten (3)
- kennt die wesentlichen Finanzierungsprodukte wie Baukredit- und Hypothekarmodelle und kann sie anwenden und interpretieren (3)
- kennt die Methoden der direkten und indirekten Amortisation – unter Einschluss der indirekten Amortisation mittels Säule 3a – und deren Vor- und Nachteile und kann seine/ihre Kunden darüber beraten (3)
- kennt die Möglichkeiten der Wohneigentumsförderung mit Mitteln der gebundenen Vorsorge (Säulen 2 und 3a), kann die Auswirkungen auf die Tragbarkeit in der Erwerbsphase und im Alter aufzeigen und seine/ihre Kunden darüber beraten (3)
- kennt digitale Plattformen für die Vermittlung und Abwicklung von Hypotheken, deren Funktionsweise und Marktbedeutung und kann sie bei der Beratung adäquat einbeziehen (2)

VERSICHERUNG

- kennt die versicherten Gefahren für Gebäude durch Gebäude-, Wasser-, Glas- und Diebstahlversicherungen (1)
- kann die Begriffe der Feuerversicherung für den Liegenschaftswert benennen (1)
- kennt die Lebenshaltungskosten für selbstbewohnte Liegenschaften und deren Bedeutung für die Versicherung beispielsweise für Ersatzwohnung oder Umzugskosten bei Feuer (1)

- weiss, wie bei Schäden zedierte Forderungen zwischen Versicherung und Kreditgeber abgewickelt werden (1)
- hat Kenntnisse über folgende Fragen der Sach- und Vermögensversicherung und kann sie in der Beratung anwenden: (2)
 - Feuer/Elementar-Versicherung und deren kantonale oder private Regelung
 - Obligatorische Versicherungen für Gebäude
 - Gebäudehaftpflichtversicherung und wann sie separat abgeschlossen werden muss
 - Haftpflichtrisiken von Gebäuden und deren Deckung über die Privat- und / oder Betriebshaftpflichtversicherung
 - Abgrenzung von Hausrat- und Gebäudeversicherung
 - Bauwesenversicherung, deren wesentlichen Merkmale und deren Bedeutung für die am Bau beteiligten Parteien
 - Bauherrenhaftpflichtversicherung und deren Bedeutung für den Bauherrn
 - Separate Erdbebenversicherung und wann eine solche erforderlich ist
 - Mietzinsausfallversicherung
 - Rechtsschutzversicherung und deren Nutzen für den Vermieter
 - Versicherungsschutz für Vandalenschäden und wann einer solcher sinnvoll ist
 - Versicherungsbedarf für technische Anlagen
 - Versicherungsbedarf für nicht zur Liegenschaft gehörende Bauten
 - Versicherungsbedarf für die haupt- und nebenamtliche Hauswartung
- hat Kenntnisse über folgende Fragen der Lebensversicherung im Zusammenhang mit der Absicherung der Amortisation und kann sie in der Beratung anwenden: (2)
 - Todesfallversicherung
 - Erwerbsunfähigkeitsversicherung
- weiss, was bei einer Handänderung versicherungsvertraglich vorzukehren ist, und kann darüber beraten (3)
- kann in der Beratung über Immobilien den Versicherungsbedarf ermitteln und/oder die Bedarfsanalysen von Dritten kritisch würdigen und seine/ihre Erkenntnisse der Kundin bzw. dem Kunden verständlich aufzeigen (3)

KUNDENBERATUNG

- ist fähig, kundenorientiert zu kommunizieren und rechtliche Zusammenhänge, Probleme und Lösungen sachgerecht und für den Kunden verständlich darzustellen (3)
- kann seinen/ihren Kunden auf mögliche Problematiken bei der Bewertung, Finanzierung oder Versicherung von Immobilien hinweisen und vorbeugende Massnahmen empfehlen (3)
- ist in der Lage, die Fachkenntnisse aus dem Modul Bewertung, Finanzierung und Versicherung im Beratungsalltag mit seinen/ihren Interessenten und Kunden einzusetzen, diese zu beraten und Handlungsempfehlungen und Optimierungen aufzuzeigen (3)

Prüfungsablauf und -dauer

Die Prüfung erfolgt schriftlich und dauert 60 Minuten.

Sie besteht aus der Bearbeitung einer oder mehrerer praxisbezogener Fragen, Aufgaben oder Fallbeispiele. Die Fragen oder Fälle beinhalten mehrere Themenkreise. Geprüft werden sowohl

das Verständnis für die Zusammenhänge als auch das Faktenwissen und die Fähigkeit der praktischen Anwendung.

Zulässige Hilfsmittel

Vergleiche Merkblatt „Zugelassene Hilfsmittel“.

Taxonomie

Um den Kandidaten und Kandidatinnen eine Angabe über die erforderliche Tiefe der einzelnen Kompetenzen zu vermitteln, ist bei den Prüfungszielen und -inhalten immer auch eine Ziffer vermerkt (Taxonomie). Diese Ziffern/Taxonomien entsprechen den folgenden Kompetenzanforderungen:

- (1) = *Faktenwissen / Verständnis*
- (2) = *Anwendungskenntnisse*
- (3) = *Analyse / Erkennen von Zusammenhängen / Bewerten von Varianten*

5. Immobilienberatung (Integration und Praxistransfer, mündlich)

Prüfungsziele und -inhalte

Der Kandidat / die Kandidatin ...

- kann Kundinnen und Kunden bei Erwerb, Bau, Finanzierung, Renovation und Veräußerung einer Immobilie über den gesamten Prozess begleiten und beraten (3)
- besitzt die in den schriftlichen Modulen definierten Fachkenntnisse und -fähigkeiten und kann sie im Gesamtkontext eines konkreten Falls anwenden (2)
- kann insbesondere fallbezogen und adäquat
 - Kundinnen und Kunden beim Erwerb oder bei der Veräußerung einer Immobilie begleiten (3)
 - sie in Bezug auf den Renovations- und Lebenszyklus einer Immobilie beraten und Empfehlungen zu Rückstellungen und Finanzierungsmöglichkeiten für anstehende Arbeiten abgeben (2)
 - sie während Baubewilligungsverfahren und Bauprozessen begleiten und unterstützen und über bauliche Normen, Baurecht und Werkverträge beraten (2)
 - ein Objekt bewerten oder eine Bewertung von Dritten beurteilen (3)
 - eine auf die Kundensituation abgestimmte Finanzierung entwickeln oder Finanzierungslösungen von Dritten beurteilen und Empfehlungen abgeben (3)
 - über die erforderlichen Versicherungen beraten oder Versicherungslösungen von Dritten beurteilen (3)
 - über die Steuerfolgen bei Erwerb, Bau, Finanzierung, Renovation und Veräußerung einer Immobilie aufklären und beraten (2)
 - die rechtlichen Rahmenbedingungen sachgerecht berücksichtigen (2)
 - Immobilien in die Vermögensanlage und Altersvorsorge einer Kundin oder eines Kunden integrieren und sie/ihn darüber aufklären und beraten (3)
- kann Spezialistinnen und Spezialisten im Immobilienbereich (bspw. Bewerter, Vermarkterinnen, Bewirtschafter) und im Finanzbereich (bspw. Kreditgeber, Versicherer) zielführend beziehen und deren Empfehlungen in ihre/seine Gesamtlösung integrieren (3)
- besitzt die methodischen Kompetenzen, um strukturierte Analyse- und Beratungsprozesse anzuwenden und transparent darzustellen (3)
- besitzt die sozialen Kompetenzen, um kundenorientiert und interaktiv zu kommunizieren, die Bedürfnisse der Kundin und des Kunden zu erkennen und Zusammenhänge, Probleme und Lösungen sachgerecht und in für die Kundin und den Kunden verständlicher Weise darzustellen (3)

Prüfungsablauf und -dauer

Die Prüfung erfolgt mündlich und dauert 30 Minuten.

Vor der Prüfung bereitet sich die Kandidatin oder der Kandidat während einer von der Prüfungsleitung bestimmten Vorbereitungsdauer (in der Regel 45 Minuten) in einem geschlossenen Raum auf das Prüfungsgespräch vor. Sie oder er erhält dazu ein schriftliches Fallbeispiel zur Bearbeitung und zur Vorbereitung einer Kurzpräsentation vor einem Expertengremium; das Material liegt im Vorbereitungsraum auf.

Die Prüfung bildet ein Kundengespräch ab. Sie besteht aus der Kurzpräsentation des Falles durch die Kandidatin oder den Kandidaten, gefolgt vom Kundengespräch. Eine

Expertin oder ein Experte nimmt die Rolle der Kundin bzw. des Kunden ein. Ein oder zwei weitere Expertinnen oder Experten erstellen Notizen über das Prüfungsgespräch.

Bewertet werden die Fachkompetenz sowie die Sozial- und Methodenkompetenz. Die Bewertung wird von den Expertinnen und Experten gemeinsam festgelegt.

Zulässige Hilfsmittel

Vergleiche Merkblatt „Zugelassene Hilfsmittel“.

Taxonomie

Um den Kandidaten und Kandidatinnen eine Angabe über die erforderliche Tiefe der einzelnen Kompetenzen zu vermitteln, ist bei den Prüfungszielen und -inhalten immer auch eine Ziffer vermerkt (Taxonomie). Diese Ziffern/Taxonomien entsprechen den folgenden Kompetenzanforderungen:

- (1) = *Faktenwissen / Verständnis*
- (2) = *Anwendungskenntnisse*
- (3) = *Analyse / Erkennen von Zusammenhängen / Bewerten von Varianten*