

Wegleitung

über die

Berufsprüfung für

- Immobilienentwicklerinnen / Immobilienentwickler



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	8
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

- Immobilienentwicklerin / Immobilienentwickler
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 Prüfungen 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 „Immobilienentwicklerin“ oder der „Immobilienentwickler“ sind professionelle Anbieter von Dienstleistungen im Bereich der Immobilienentwicklung. Ihre Kundschaft besteht aus Einzelpersonen, Personengruppen (z.B. Erbgemeinschaft), Stiftungen oder Unternehmungen respektive firmeninternen Anspruchsgruppen.

Wichtigste berufliche Handlungskompetenzen

Sie sind fähig,

- den Immobilienentwicklungsprozess und ein Projektteam im Sinne der nachhaltigen Entwicklung zu führen und den Bauprozess zu begleiten.
- Immobilienprodukte und Vermarktungskonzepte zu erstellen resp. zu beurteilen, sowie nachhaltige Produktinformationen (Minergie, öffentliche Verkehrsmittel, naturnahe Siedlungspflege und Veloabstellanlagen) anzubieten.
- vertragliche Abmachungen zwischen den beteiligten Parteien zu begleiten und zu beurteilen.
- externe und interne Kunden in Bezug auf Nutzung und Betrieb und das Umwelt-, Bau- und Planungsrecht zu beraten.

Berufsausübung

Sie entwickeln ihre beruflichen Aktivitäten in Teilzeit- oder Vollzeittätigkeit, in kleinen, mittleren oder grossen Betrieben. Dementsprechend haben sie in grösseren Betrieben interne und in kleineren Betrieben in der Regel externe Kunden.

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. Insbesondere das Netzwerk steht im Vordergrund, um Prozesse optimal führen zu können. Sie verfügen über ein flexibles und vernetztes Variantendenken.

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

Sie sind integer, unabhängig und zeichnen sich durch

eine hohe Professionalität in der Ausführung der Aufträge aus. Sie verfügen über alle erforderlichen Fachkompetenzen zur Ausübung ihrer beruflichen Aktivitäten.

Beitrag des Berufs an Gesellschaft, Wirtschaft, Natur und Kultur

Sie bilden ein wichtiges Glied der Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft, begleiten sie doch die Bauten in jeder Phase des Lebenszyklus. Sie beachten die ethischen Anforderungen bezüglich Unabhängigkeit, Objektivität und Integrität und tragen damit zum guten Ruf des Berufsstandes bei.

In jeder Phase des Entwicklungsprozesses berücksichtigen sie auch das Konzept der nachhaltigen Entwicklung.

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. b 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 Liegenschaftsfinanzierungsgeschäften (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	Projektmanagement	schriftlich	2	1
4	Immobilienentwicklung	schriftlich	6	2
5	Immobilienentwicklung	mündlich	0.75	2
6	Projektarbeit	schriftlich mündlich	Wird vorgängig erstellt 0.75	2
		Total	13.0h	9

Die Note Projektarbeit ergibt sich aus der schriftlichen und mündlichen Prüfung (je einfach gewichtet und gerundet auf eine halbe Note). Diese Note wird doppelt gewichtet.

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

Projektarbeit

Dieser Prüfungsteil prüft das vernetzte Denken über mehrere Gebiete hinweg. Der Kandidat soll die Möglichkeit haben, in dieser Präsentation möglichst umfassend seine Kenntnisse und Fähigkeiten aufzeigen zu können. Die Projektarbeit umfasst ein praktisches Thema. Der Kandidat kann der Prüfungskommission ein oder zwei Themen 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 Folgeseiten

1. Recht

1.1 ZGB

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

Personenrecht

- die Unterschiede zwischen natürlichen Personen und juristischen Personen zu erklären.
- Voraussetzungen der Handlungsfähigkeit und der Handlungsunfähigkeit darzulegen.
- anhand von 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 Begriffelemente 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, den Zweck und das Beurkundungsverfahren 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 und Zweck, sowie die Errichtung des Grundpfandrechts 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 Immobilienentwickler/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 von Obligationen aus Vertrag aufzuzeigen und ihre Bedeutung 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 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, Haftung des Familienoberhauptes, Produktehaftpflicht 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 vier 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.

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 Garantien

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

- die verschiedenen Garantiearten zu erklären und deren Fristen wiedergeben zu können, insbesondere:
 - Bauhandwerkerpfandrecht
 - Garantiefrist (SIA 118/OR)
 - Versicherungsgarantie
 - Werkgarantie
 - Gewährleistungsgarantie (2-jährig, 5-jährig)
 - Systemgarantie (10-Jährig, Anwendungsgebiet, Voraussetzungen)
 - Rügefrist
 - Mängelbehebung (Ablauf, Fristen)

1.4 Zivilprozessordnung (ZPO)

Der/die Immobilienentwickler/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 Verfahrens nach Art. 219-242 ZPO

- vereinfachten Verfahrens nach Art. 243-247 ZPO
- summarischen Verfahrens nach Art. 243-247 ZPO

1.5 Steuern

Der/die Immobilienentwickler/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.
- die Eigenverbrauchssteuer (Vorsteuerkorrektur) und die Einlagenentsteuerung 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 Immobilienentwickler/in ist in der Lage ...

- die wichtigsten Branchenverbände aufzuzählen, deren Publikationen zu benennen und Bedeutung zu erklären (SIA, CRB, BfU; Normen, Ordnungen, BKP, EKG)
- verschiedene Planarten zu unterscheiden
 - Vorprojektpläne
 - Baueingabepläne
 - Ausführungspläne
- verschiedene Materialien, Konstruktionen, Apparate und die Steigzonen auf einem Plan zu identifizieren
- einen Haustechnikplan mit Hilfe der Legende 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 (z.B. Massivbau, Holzbau, etc.) zu nennen und die wesentlichsten Unterschiede zu erklären.
- Aufbau von und Anforderungen an Bauteile des Tragwerks in groben Zügen erläutern
- Aufbau und Funktion von Bauteilen der Gebäudehülle in groben Zügen zu erklären:
 - Fundamente, Sockel, Aussenwände unter Terrain
 - Aussenwände über Terrain
 - Aussentüren, Tore, Fenster und Wetterschutz
 - Decken und Dachabschlüsse
- die wichtigsten Anlagen der Haustechnik zu nennen und deren Funktionsweise in groben Zügen zu beschreiben:
 - Heizung
 - Elektro
 - Lüftung / Klima
 - Sanitär
- Anforderungen an Bauteilen (bauphysikalisch, optisch, ökologisch, ökonomisch) des Ausbaus in groben Zügen zu erklären
 - Boden- und Wandbeläge
 - Schreinerarbeiten und Beschläge
 - Innentüren
 - Schliessanlagen
- physikalische und chemische Vorgänge, die zu Veränderungen oder Schadbildern an Gebäude führen in groben Zügen zu erklären
 - Aggregatzustände anhand von Beispielen erklären
 - Wärmedurchgang (u-Wert) erklären
 - Möglichkeiten der Schallübertragung und des Schalldämmens aufzählen
 - Feuchtigkeitsdurchgang (Dampfdiffusion) erklären
 - Feuchtigkeit (absolut, relativ und maximal) erklären
 - Korrosionsarten
 - Statisches Verhalten von Bauteilen in groben Zügen erklären
- Schadensbilder (Risse, Wasserschäden, Abnützung, Korrosion) zu erkennen

und deren mögliche Ursache zu beschreiben und kann die richtigen Baufachleute aufbieten.

- die Standards vom nachhaltigem Bauen zu unterscheiden (Minergie, Minergie-P, Minergie-Eco, MukEn, GEAK)

2.2 Planungs- und Baurecht

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

- die Hauptaufgaben, die Kompetenzordnung und die Grundsätze des Raumplanungsgesetzes zu beschreiben
 - kann die verschiedenen Raumpläne unterscheiden und kann deren Inhalte beschreiben
- die Prinzipien des Baurechts und folgende Bauvorschriften zu erläutern:
 - Bau- und Zonenreglement resp. -ordnungen
 - Nutzungsvorschriften zur Regelung der Nutzungsdichte
 - Abstände, Höhen, Längen
 - Geschossvorschriften aufzuzählen
- die bewilligungspflichtigen baulichen Massnahmen aufzuzählen (Art. 22 RPG)
- den Baueingabeprozess (Notwendigkeit, Ablauf und Fristen) zu beschreiben
- den Ablauf einer Einsprache zu beschreiben

3. Projektmanagement

3.1 Führen eines Projektes

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

- die klassischen Merkmale eines Projektes zu erklären
- verschiedene Arten der Projektorganisation aufzuzählen und die passende Organisationsform für ein Projekt zu implementieren
- die Phasen eines klassischen Projektes von der Initialisierung bis zum Abschluss zu erklären.
- den kritischen Pfad mit Hilfe eines Netzplanes festzulegen
- die Erfolgsfaktoren resp. Risiken für das Gelingen eines Projektes zu nennen und zu erklären
- die Anspruchsgruppen gemäss neuem St. Galler Management Modell (Rüegg-Stürm, 2003) zu nennen und deren Einfluss auf ein Projekt zu bestimmen.
- folgende Arbeitsinstrumente resp. Hilfsmittel zu erstellen und zu führen
 - Kostenschätzungen für verschiedene Varianten
 - Grobplanung mit Milestones
 - Terminpläne für die einzelnen Phasen
 - Einen konkreten Projektablauf mithilfe von Aktivitäten-, Arbeits- und Ressourcenplänen

3.2 Führen eines Projektteams

Leiten einer Gruppe

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

- die klassischen Rollenbilder gemäss Dr. Meredith Belbin und deren Einfluss auf die Zusammenarbeit in einer Gruppe zu erklären.
- die gruppendynamischen Entwicklungsphasen (forming, storming, norming, performing) zu charakterisieren, die Bedeutung der einzelnen Phasen zu verstehen und die mögliche Einflussnahme in einem konkreten Fall zu beschreiben
- die wesentlichen Merkmale der Führung nach Zielen (Management by objectives) zu erklären
- Ziele nach der SMART-Formel zu definieren und daraus konkrete Aufträge für die Teammitglieder abzuleiten
- zu erklären, wie Aufgaben erfolgreich delegiert werden
- Konfliktlösungstechniken nach F. Schulz von Thun anzuwenden.
- die Kommunikationsmittel:
 - das persönliche Gespräch
 - Telefonat
 - Email
 - Briefverkehrund deren Ausprägungen aufzuzählen und den adäquaten Einsatz zu erklären.

Leiten einer Sitzung

- die optimale Sitzungsvorbereitung (Traktandenliste und Zeitplanung, Unterlagen etc.) zu erklären.
- Sitzungen zielgerichtet durchzuführen (Einhaltung der Traktanden, und (Sprech-)Zeiten, Reaktion auf Unvorhergesehenes etc.)
- sicherzustellen, dass die Sitzungsergebnisse korrekt protokolliert werden

4. Immobilienentwicklung

4.1 Immobilienentwicklungsprozess

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

- den Immobilienentwicklungsprozess als Prozessmodell wiederzugeben und zu skizzieren.
- die einzelnen Prozessschritte an einem konkreten Beispiel zu erklären.
- den Zusammenhang zwischen dem Lebenszyklus einer Immobilie und dem Immobilienentwicklungsprozess zu erklären.
- Sinn, Zweck und Zusammenspiel der folgenden Entwicklungsinstrumente im Entwicklungsprozess zu erklären:
 - Grundstück- und Gebäudeanalysen
 - Markt- und Objektanalysen
 - Nutzersegmentierung
 - Wirtschaftlichkeitsrechnung
 - Chancen-Risiko-Analyse

4.2 Produktdefinition

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

Research und Analyse

- den Schweizer Immobilienmarkt zu charakterisieren und die Besonderheiten des hiesigen Marktes im internationalen Vergleich zu beschreiben.
- die relevanten Immobilienkennzahlen der untenstehenden Quellen zu nennen und deren Bedeutung für die Immobilienentwicklung zu erklären.
 - Bundesamt für Statistik
 - Bundesamt für Wohnungswesen
 - IAZI AG
- die einschlägigen Research-Publikationen zum Schweizer Immobilienmarkt aufzuzählen und deren inhaltlichen Schwerpunkte und deren Verwendung in der Immobilienentwicklung zu erklären:
 - Jährlicher Büromarktbericht von Colliers
 - Jährliche Economic Research Swiss Issues Immobilien von Credit Suisse
 - Jährliches Immo Monitoring von Wüest & Partner
- anhand des Ortsplanes die wichtigsten Strukturen der Siedlungsentwicklung hinsichtlich eines Projektes festzustellen und kann diese zu interpretieren.
- die Vor- und Nachteile eines Standortes und der Baustruktur einer Immobilie festzustellen und kann diese hinsichtlich folgender Kriterien zu beurteilen:
 - Entwicklungsstruktur
 - Bevölkerungsstruktur
 - Topographische Struktur
 - Siedlungs- und Bebauungsstruktur
 - Nutzungs- und Ausstattungstruktur
 - Grünstruktur
 - Verkehrs- und Erschliessungsstruktur
 - Tragstrukturen
 - Baumaterialien
 - Nachhaltige Entwicklung
- für ein konkretes Projekt die Relevanz der einzelnen beschränkten dinglichen Rechte zu beurteilen.

Produktgestaltung

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

- die vier geläufigsten Marketinginstrumente (4Ps, McCarthy) und ihre Bedeutung im für die Produktgestaltung zu erklären:
 - Product (Produktgestaltung)
 - Place (Distributionspolitik)
 - Price (Preisgestaltung)
 - Promotion (Kommunikationspolitik)
- zu erklären, wie Markenbildung im Immobilienbereich funktioniert und ist in der Lage dies beispielhaft umzusetzen.
- aufgrund der Analyseresultate und /oder mit Einsatz von Kreativitätstechniken eine Produktdefinition zu erarbeiten.
- folgende Problemlösungs- und Kreativitätstechniken zu erklären und anzuwenden:
 - Brainstorming
 - Brainwriting / Methode 635
 - Morphologischer Kasten
 - Mindmapping
 - Laterales Denken
- einen Vermarktungsauftrag zu formulieren.

4.3 Wirtschaftlichkeitsrechnung und Projektfinanzierung

Wirtschaftlichkeitsrechnung

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

- den Aufbau einer Wirtschaftlichkeitsrechnung zu erklären.
- die Einflussfaktoren zu erklären und zu beurteilen
- Wirtschaftlichkeitsrechnungen für verschiedene Varianten bzw. Phasen zu erstellen:
 - vollständige Investitionskosten / Anlagekosten
 - Kaufpreis der Liegenschaft (Erwerbskosten), zuzüglich der bei der Handänderung anfallenden Steuern, Gebühren, Spesen und Provisionen
 - Erstellungskosten (Gestehungskosten); Summe aus Grundstückskosten und Baukosten
 - Vollständige Ertragskalkulation (Verkaufserlöse, Mietzinseinnahmen)
- die folgenden Kostenkalkulationsmethoden zu erklären
 - Elementkostengliederung
 - Baukostenplan
- festzustellen, ob die Handänderungssteuer anfällt und die ungefähre Höhe der Steuer festzulegen.
- festzustellen, ob die Grundstückgewinnsteuer anfällt und kann die ungefähre Höhe (im monistischen und dualistischen Steuersystemen) festzulegen.
- ein dem Projektzweck entsprechendes Bewertungsgutachten zu bestellen.
- zu erkennen, ob das gelieferte Bewertungsgutachten den Anforderungen des Projektes genügt und allfällige Anpassungen zu formulieren.

Immobilienfinanzierung

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

- die gängigsten Finanzierungsvarianten für Immobilienprojekte zu erklären und zu beurteilen
- die gängigsten Investitionsstrategien zu nennen und die Vor- und Nachteile sowie deren Chancen- und Risikoprofile zu erklären

4.4 Nutzung und Betrieb

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

- die wichtigsten betriebskostenrelevanten Kennzahlen nach d0165 zu nennen und diese im Gesamtkontext eines Entwicklungsprojektes zu interpretieren
- aufgrund eines Markt- und Objektratings ein oder mehrere Nutzungsvarianten (Grobkonzepte) zu erarbeiten
- Betriebsabläufe zu beurteilen und diese räumlich zu skizzieren
- Betriebskonzepte zu analysieren und zu beurteilen und davon die notwendigen Gebäudeinfrastrukturen abzuleiten und die finanziellen Folgen für das Projekt grob zu skizzieren

4.5 Rechtliche Aspekte in der Immobilienentwicklung

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

Kaufvertrag

- folgende Vertragstypen zu unterscheiden und die Einsatzmöglichkeiten im konkreten Anwendungsfall eines Entwicklungsprojektes zu erklären:
 - Kaufrecht (Kaufvertrag)
 - Vorkaufrecht
 - Öffentlich beurkundeter Vorvertrag
 - Reservation

Mietrecht

- zu erklären, was unter einem Mietvertrag zu verstehen ist und wie ein gültiger Mietvertrag zu Stande kommt.
- die ordentliche, die ausserterminliche und die ausserordentliche Kündigung des Mietverhältnisses zu erklären und die Auswirkungen auf ein Entwicklungsprojekt aufzuzeigen.

Stockwerkeigentum

- den Begriff und Inhalt, die Begründung, die Voraussetzungen und die Organisation des Stockwerkeigentums zu erklären.
- die Auswirkungen von Stockwerkeigentum auf ein Entwicklungsprojekt zu erklären.

Baurecht

- die für ein konkretes Projekt relevante Vorschriften und Empfehlungen festzustellen, insbesondere
 - Eingliederungsgebote ins Dorf- und Landschaftsbild
 - Vorschriften bezüglich Konstruktion und Materialien
 - Empfehlungen und Vorschriften im Bezug auf die Gesundheit des Menschen
 - Vorschriften und Normen betreffend Energie
- die verschiedenen Baubewilligungsverfahren (insbesondere Prozess und Risiken) zu erklären
- die baubewilligungspflichtigen Massnahmen (Art. 22 RPG) aufzuzählen

Planungsrecht

- die allgemeinen Grundsätze, Ziel und Zweck der Raumplanung auf den verschiedenen Ebenen (Bund und Kantone) zu erklären.
- die Vorgaben der Raumplanung in die konkrete Projektdefinition und –planung mit einzubeziehen, konkret
 - Die Instrumente Richtplan und Planungszone und deren Wirkung zu erklären.
 - Die Rahmenbedingungen für Bauprojekte in der Nichtbauzone zu erklären.
 - Die Instrumente der Ortsplanung (Zonenplan und Zonenutzungspläne) zu erklären
 - Plansicherungsmassnahmen zu erklären

- Das Verfahren zum Erlass bzw. zur Änderung des Zonenplans zu erklären

Umweltrecht

- die verschiedenen Gebiete des Umweltrechts und deren Rechtsquellen zu benennen
- die immobilienrelevanten Rechtsbestimmungen im Umweltrecht festzustellen und die Konsequenzen für ein konkretes Projekt zu berücksichtigen, insbesondere im Bezug auf
 - Parkplätze, Parkraumbewirtschaftung, Fahrten- und Fahrleistungsmodelle
 - Altlasten

4.6 Planungs- und Bauprozess

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

- die wesentlichen Inhalte der SIA112 betreffend Planung und Realisation zu erklären.
- die Kundeninteressen/-bedürfnisse im Projekthandbuch z.H. des Planungs- und Bauteams zu formulieren, konkret
 - Ziel des Projektes
 - Qualitative Rahmenbedingungen
 - Wirtschaftlichkeitsgrundlage / Ertragsgrundlage
- die vorliegenden Planungsvarianten auf die Einhaltung der Kundenvorgaben zu analysieren
- die Einhaltung der grundlegenden gesetzlichen Vorgaben zu kontrollieren
- die Vorschläge auf die Einhaltung des vorgegebenen Kostenrahmens / Erreichung der Wirtschaftlichkeitsziele zu überprüfen.
- die Anspruchsgruppen für ein konkretes Projekt festzustellen und diese im angemessenen Rahmen (z.B. Nachbarn, Denkmalpflege, Heimatschutz, Verbände ...) mit einzubeziehen.
- einen Beurteilungsbericht mit Vorgaben zum weiteren Vorgehen z.H. des Auftraggebers und des Planungs- und Bauteams zu erstellen
- die Folgen von Änderungswünschen hinsichtlich der Kosten- und Terminfolgen auf das Projekt zu klären
 - aufgrund der Abklärungsergebnisse eine Empfehlung zu erstellen
- den laufenden Projektstand und Variantenvorschläge der verschiedenen Planer und Spezialisten zu beurteilen
- die vorgeschlagenen Haustechniklösungen, -varianten und -konzepte grob zu beurteilen.
- die vorgeschlagenen Lösungen, Varianten und Konzepte hinsichtlich der Bauweise grob zu beurteilen
- die spezifischen Eigenschaften folgender Verträge und deren Einsatz zu erklären:
 - Planerverträge unter Einbezug von SIA 1012-1d
 - GU-, TU-, Unternehmerverträge
 - Promotionsauftrag
 - Vermarktungsauftrag
 - Baurechtsvertrag
- Den groben Aufbau einer Ausschreibung und die kritischen Punkte pro BKP zu beschreiben.
- Die wichtigsten Versicherungsarten (Bauherren-Haftpflicht, Bauwesenversicherung, kantonale Gebäudeversicherung, ...) für die Dauer des Projektes zu nennen und eine projektspezifische Empfehlung z.H. des Kunden zu erstellen.
- Versicherungsabschlüsse zu veranlassen.

Diese Wegleitung tritt in Kraft am: **25. April 2012**

SCHWEIZERISCHE FACHPRÜFUNGSKOMMISSION SFPKIW

Präsident SFPKIW

sig. Dieter Ruf

A handwritten signature in black ink, consisting of a vertical stroke on the left, a horizontal stroke extending to the right, and a large loop on the right side.