

BP Immobilienvermarktung 2025

Themenübersicht Projektarbeiten 2025

1) **Recht**

- 1.1 Vermarktungsprozess einer Immobilie im Stockwerkeigentum das im Baurecht verkauft wird
- 1.2 Erwerb einer Immobilie mit selbstständigem und dauerndem Baurecht
- 1.3 Nachhaltigkeit bei Immobilienanlagen
- 1.4 Haftung und Verwirkung der Mängelrechte beim Werkvertrag

2) **Bauliche Kenntnisse**

- 2.1 Leistungen des Immobilienmaklers im Projektentwicklungsprozess
- 2.2 Verdichtetes Bauen: Massnahmen und notwendige Prozesse
- 2.3 Auswirkungen von Einsprachen im Baubewilligungsprozess
- 2.4 Mängelansprüche nach OR oder Baugarantie SIA 118

3) **Immobilienmarketing**

- 3.1 Beschaffungsmarketing: Vorleistungen in der Akquisition
- 3.2 Absatzmarketing: Einsatz digitaler Medien im Vermietungsprozess, unter der Verwendung von Softwarelösungen im digitalen Ökosystem und deren Zusammenspiel
- 3.3 Beschaffungsmarketing: Vermietungsmandate Verkaufs- oder Gewerbeflächen an einer B- oder C-Lage
- 3.4 Vom Finanzierungsplan bis zur Erstvermietung eines Renditeobjekts

4) **Liegenschaftsverkauf**

- 4.1 Immobilienbewertung
- 4.2 Immobilienfinanzierung
- 4.3 Vermarktungsprozess bei einer Immobilienentwicklung
- 4.4 Grundstücksgewinnsteuer im kantonalen Vergleich

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Recht

Profil:

1.1 (Recht 1 von)

Titel:

Vermarktungsprozess einer Immobilie im Stockwerkeigentum das im Baurecht verkauft wird

Ausgangslage:

Die Vermarktung, insbesondere die Veräusserung einer Wohnung und zwei Parkplätze in der Unterniveaugarage im Baurecht erfordert eine umfassende Untersuchung ihrer Rechtsform und ihrer Besonderheit. Der Abschluss eines Kaufvertrages im Baurecht löst bei beiden Parteien weitreichende Rechte und Pflichten aus. Neben zahlreichen juristischen und grundbuchamtlichen Formvorschriften, sind unter anderem der Baurechtszins und Heimfall im Kaufvertrag zu beachten. Der Vermarkter vermittelt zwischen den Parteien, um eine einvernehmliche Vertragsfassung zu erzielen, wobei die Interessen des Auftraggebers (der Verkäufer der Wohnung und der zwei Parkplätze) zu vertreten sind.

Ziele der Projektarbeit:

Erläutern Sie die Grundzüge des Baurechts im Rahmen des schweizerischen Zivilgesetzgebung und die Besonderheiten im Verkauf

- Erläutern Sie die Wirkungen und vertraglichen Ausgestaltungsmöglichkeiten wie Übertragungsbeschränkungen, Heimfall, Verlängerung und Vorkaufsrecht zwischen den involvierten Parteien (Baurechtsgeber und -nehmer und Käufer) sich verhält und welche Besonderheiten sie beachten müssen.
- Legen Sie den Verkaufsprozess dieser Immobilie im Stockwerkeigentum dar. Schliessen Sie dabei die unterschiedlichen Rechte und Pflichten von Verkäufern, Käufern und Eigentümergemeinschaft ein.
- Erläutern Sie die Besonderheiten bei einem Baurechtsvertrag beim Verkauf eines Innen- und eines Aussenparkplatzes bei gewöhnlichem Miteigentum und bei Stockwerkeigentum.
- Zeigen Sie in einer Matrix die Vorteile und die Nachteile eines Baurechtes auf

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Recht

Profil:

1.2 (Recht 2 von 4)

Titel:

Erwerb einer Immobilie mit selbständigem und dauerndem Baurecht

Ausgangslage:

Im Allgemeinen verfügt der Eigentümer einer Immobilie auch über das Eigentum an dem Grundstück, auf dem sein Gebäude errichtet wurde. Manchmal kommt es vor, dass Grundeigentümer, insbesondere öffentliche Körperschaften, den Grund nicht veräussern möchten und es vorziehen, ihn Dritten zur Verfügung zu stellen. Die Vermarktung einer solchen Immobilie erfordert von Ihnen eine umfassende Prüfung der Rechte und Pflichten, die mit dem oder den Anwesen, für die Ihnen beauftragt wurde, verbunden sind.

Ziele der Projektarbeit:

- Erläutern Sie das Wesen und die Besonderheiten des Baurechts, sowie die Elemente eines Baurechtsvertrags.
- Analysieren und vergleichen Sie die Vor- und Nachteile bei der Transaktion einer Immobilie im Baurecht.
- Erläutern Sie die Erfordernisse und den Ablauf bei einer Kauffinanzierung.

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Recht

Profil:

1.3 (Recht 3 von 4)

Titel:

Nachhaltigkeit bei Immobilienanlagen

Ausgangslage:

Die globale Erwärmung hat Auswirkungen auf den Lebensstil aller Menschen. Auch Immobilien sind in vielerlei Hinsicht betroffen. Professionelle Investoren haben Massnahmen ergriffen, um ihre Immobilien klimafreundlich zu gestalten, und neue Immobilienkäufe müssen den Anforderungen der nachhaltigen Entwicklung entsprechen. Sie als Maklerperson von Renditeobjekten müssen die geltenden Normen kennen, die einen direkten Einfluss auf den Verkaufspreis und Rendite haben.

Ziele der Projektarbeit:

- Nennen Sie die Rechtsgrundlage, die verfolgten Ziele und Einschränkungen in Bezug auf nachhaltige Entwicklung.
- Zählen Sie die Nachhaltigkeitsstandards im Zusammenhang mit einer Immobilie auf und beschreiben Sie deren unterschiedlichen Ansätze und Ziele.
- Zählen Sie auf, wer die Nutznießer eines sogenannten "grünen" Gebäudes sind, und erläutern Sie die Gründe dafür.
- Erklären Sie das Vertragswerk eines «Green Lease» und zeigen Sie die rechtlichen Einflussfaktoren auf, die auf dieses einwirken.



BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Recht

Profil:

1.4 (Recht 4 von 4)

Titel:

Haftung und Verwirkung der Mängelrechte beim Werkvertrag

Ausgangslage:

Das Schweizerische Obligationenrecht (OR) regelt in Art. 367 – 371 OR die Haftung für Mängel, Feststellung der Mängel, Verantwortlichkeiten, Genehmigung des Werkes (Gewährleistung des Unternehmers) sowie die Verjährung.

Ihr Kunde benötigt durch Sie im Rahmen eines Beratungsmandates im Projektentwicklungsprozess rechtliche Unterstützung bei der Erstellung einer Werkvertragsvorlage. Er möchte wissen welche Unterschiede bei den oben genannten Themen zwischen einem Werkvertrag nach der SIA Norm 118 und dem Obligationenrecht bestehen und wie er diesen verfassen soll.

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Begründen Sie zu welchem Zeitpunkt im Entwicklungsprozess die Werkvertragsvorlagen zu fixiert sind und was dabei grundsätzlich zu beachten ist.
- Erläutern Sie die rechtlichen Grundlagen für die Haftung bei Mängeln im Werkvertrag des Schweizerischen Obligationenrechts und zeigen Sie die Wirkungsweise der Fristen und Unterschiede zur SIA Norm 118 auf.
- Empfehlen Sie dem Bauherrn die Werkvertragsausgestaltung nach OR oder SIA 118 und begründen Sie Ihren Entscheid umfassend.
- Zeigen Sie auf was ihr Kunde bei der Unternehmensabrechnung und den Abschlussunterlagen beachten muss und begründen Sie die Auswirkungen bei Versäumnissen.

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: **Bauliche Kenntnisse**

Profil:

2.1 (Bauliche Kenntnisse 1 von 4)

Titel:

Leistungen des Immobilienmaklers im Projektentwicklungsprozess

Ausgangslage:

Die Projektentwicklung von der Idee bis zum Erstbezug dauert nicht nur lange, sondern birgt für den Investor viele Chancen und Gefahren auch bei der Projektorganisation und Einbezug der verschiedenen Fachleute.

Wichtig ist eine rasche und marktgerechte Vermietung und/oder Verkauf des Bauprojektes durch Sie. Sie werden von einem Grundstückbesitzer vor Baubeginn angefragt wie Sie das Projekt (Neubau mit 40 Wohneinheiten Verkauf Stockwerkeigentum mit Sammelgarage in peripherer Lage) begleiten können.

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Analysieren Sie die Risiken im Projektentwicklungsprozess in Bezug auf die Realisierung solcher Projekte und schlagen Sie in den Grundzügen eine adäquate Projektorganisation vor
- Verfassen Sie Ihren Leistungsbeschrieb als Immobilienmakler, sowie die Erbringung der Teilleistungen in Phasen dieses Projektentwicklungsprozesses, inklusive Honorarvorschlag bei einem Verkaufsmandat
- Begründen Sie, warum Sie die gewählten Teilleistungen genau diesen einzelnen Phasen des Projektentwicklungsprozess zugeordnet haben.
- Welche besondere Massnahme, respektive Leistung identifizieren Sie als den Erfolgsfaktor im Rahmen Ihres Leistungsbeschriebs für die Vermarktung dieses Projektes «ab Plan»



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Bauliche Kenntnisse

Profil:

2.2 (Bauliche Kenntnisse 2 von 4)

Titel:

Verdichtetes Bauen: Massnahmen und notwendige Prozesse

Ausgangslage:

Über die Zersiedelung unserer Landschaft wird bereits lange diskutiert. Massnahmen wie; verdichtetes Bauen, Auszonungen, und andere Initiativen sollen diesem Trend entgegenwirken.

Das RPG, die kantonalen Baugesetze und kommunalen Baureglemente bilden die Grundlage für die Planung der Bauwerke auf Gemeindegebiet.

Aufgrund Ihrer erlangten Kenntnisse im Planungs- und Baurecht erkennen Sie Potenziale im Baureglement und Zonenplan einer ausgesuchten Gemeinde um den haushälterischem Umgang mit dem Bauland qualitativ zu optimieren.

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Erläutern Sie die Hauptaufgaben und Kompetenzordnung der Baugesetzgebung in der Schweiz und im ausgesuchten Kanton
- Erläutern Sie die Änderungen im Baureglement und Zonenplan in der von Ihnen gewählten Gemeinde, die vorgesehen wurden, damit das vorgegebene Ziel erreicht wird
- Beschreiben Sie grundsätzliche Zielkonflikte bei den Betroffenen/Beteiligten und deren jeweilige Auswirkungen auf diese Anspruchsgruppen
- Analysieren Sie die auf kommunaler Ebene (in der oben gewählten Gemeinde) erzielte Qualität der Ergebnisse und Problemstellungen anhand 2 konkreten Beispielen



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: **Bauliche Kenntnisse**

Profil:

2.3 (Bauliche Kenntnisse 3 von 4)

Titel:

Auswirkungen von Einsprachen im Baubewilligungsprozess

Ausgangslage:

Die Baubewilligungsprozesse unterscheiden sich aufgrund unserer föderalistischen Struktur. Daher ist die Kenntnis des Baugesetzes und der Bauordnung am Ort der gelegenen Sache für eine erfolgreiche Baueingabe mitentscheidend.

Als Fachperson sind Sie schwerpunktmässig in einer Region tätig und kennen die Besonderheiten der lokalen Baugesetze und Verfahrensabläufe.

Diese helfen Ihnen bei Liegenschaften Verkäufen mit anschliessenden Bauprojekten die Risiken für Ihre Kunden abzuschätzen.

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Erläutern Sie einen detaillierten Verfahrensablauf von der Baueingabe bis zur Erlangung einer Baubewilligung/-freigabe in einer Gemeinde Ihrer Wahl
- Erläutern Sie den Ablauf bei einer Einsprache über alle Instanzen auf Kantonsebene inklusive Angaben der mutmasslichen Dauer des Verfahrens
- Zeigen Sie die Vertragsformulierungen in Kaufverträgen auf, die für den Fall einer Verzögerung beim Bezugstermin gelten, oder bei Verweigerung der Baubewilligung infolge Einsprachen während der Baueingabe zu einer Ungültigkeit der Kaufverträge führen könnten
- Zeigen Sie die Vertragsformulierungen in Maklerverträgen auf, die für den Fall einer Verzögerung vorzukehren sind, oder bei Verweigerung der Baubewilligung infolge Einsprachen während der Baueingabe zu einer von Ihnen unverschuldeten Vertragsbeendigung führen könnten



SFPKIW



CSEI



CEPSEI

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Bauliche Kenntnisse

Profil:

2.4 (Bauliche Kenntnisse 4 von 4)

Titel:

Mängelansprüche nach OR oder Baugarantie SIA 118

Ausgangslage:

Die SIA-Norm 118 regelt die allgemeinen Bedingungen für Bauarbeiten. Im Jahr 2013 wurden sie grundlegend revidiert. Wichtigste Punkte sind der Lieferverzug der Leistung durch den Unternehmer und insbesondere die Sicherstellung von Ansprüchen während der Garantiezeit.

Sie beraten einen Bauherrn zum Thema Mängelansprüche und zeigen ihm die Wirkungsweise des Werkvertrages nach SIA 118 und nach OR 367 auf.

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Erläutern Sie die Entstehung rechtliche Eingliederung der SIA Norm 118 ins Werkvertragsrecht des Schweizer Obligationenrechts und zeigen sie die wichtigsten und Unterschiede auf.
- Identifizieren und vergleichen Sie die Mängelansprüche nach OR und der SIA Norm 118, welche für den Lieferverzug des Unternehmers gegenüber dem Bauherrn von Bedeutung sind und zeigen Sie die Vorteile, Nachteile und die Gefahren auf.
- Begründen Sie, welche Vertragsklausel Sie empfehlen und wie diese sich mit der Beweislast und der Beweislastumkehr verhalten.
- Zeigen Sie auf, wie sie bei einer Mängelrüge vorgehen und bei Nichtbeseitigung von Mängeln und Garantieansprüchen rechtlich vorgehen können.

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Immobilienmarketing

Profil:

3.1 (Immobilienmarketing 1 von 4)

Titel:

Beschaffungsmarketing: Vorleistungen in der Akquisition

Ausgangslage:

Sie stehen im heutigen Marktumfeld immer mehr unter Druck von diversen Mitbewerbern und Maklermodellen. Ob Onlineberatung, Preisvorteil für den Auftraggeber, Fixhonorar oder Pauschalhonorar. Daher ist es wichtig, eine gezielte Marktbearbeitung vorzunehmen, um Vermarktungsaufträge zu erhalten um Objekte verkaufen oder vermieten zu können. Vermehrt müssen Sie mit besonderen Marketingaktivitäten und Dienstleistungen auf sich aufmerksam machen.

Daher müssen Sie über methodische Kompetenzen für die praktische Umsetzung des Akquisitionsmarketings verfügen und einen Mandatsvertrag rechtlich korrekt abfassen können. Sie haben die Berufsprüfung zum Immobilienvermarktung erfolgreich bestanden und machen sich nun mit einem Berufskollegen selbstständig.

Sie spezialisieren sich auf folgende Disziplin in den Immobilien-Dienstleistungen: Vermietung und Verkauf von Gewerbeflächen in den Agglomerationen und Einzugsgebieten der Deutschschweiz.

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Stellen Sie erfolgsversprechende Marketingaktivitäten und/oder Dienstleistungen dar, mit denen Sie künftige Kunden auf sich aufmerksam machen und warum der Kunde sich für ihr Unternehmen entscheiden soll.
- Erarbeiten Sie ein Marketingkonzept wie Sie ihre Ziele umsetzen wollen, inkl. die Zielgruppenansprache und das Budget für die nächsten 3 Jahre
- Zeigen Sie auf mit welchen drei Honorarmodellen Sie die Leistungen verrechnen wollen.
- Erarbeiten Sie einen Maklervertrag mit Ihren Leistungen sowie einer integrierten Exklusivklausel und zeigen Sie auf, wie sie diese rechtlich gegenüber dem Auftraggeber durchsetzen können.

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich Immobilienmarketing

Profil:

3.2 (Immobilienmarketing 2 von 4)

Titel:

Absatzmarketing: Einsatz Digitaler Medien im Vermietungsprozess, unter der Verwendung von Softwarelösungen im Digitalen Ökosystem und deren Zusammenspiel

Ausgangslage:

Der Einbezug digitaler Medien und neuer Technologien wie z. B. Virtuelle Realität (VR, Digitales Vermietungstool, Digitale Unterschrift) haben künftig vermehrt Einfluss auf Ihre Tätigkeit. Diese Technologie kann auch die Regelung bei Haftungsthemen zwischen Vermieter und Mieter beeinflussen.

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Erläutern Sie den Einfluss der digitalen Medien und der Informationstechnologien und der Softwarelösung auf die Gestaltung des heutigen Vermarktungsprozesses anhand von Beispielen in der Vermietung von Wohn- und Gewerbeobjekten
- Legen Sie dar mit welchen neuen «digitalen» „Zusatz“-Leistungen Sie sich von den Mitbewerbern abheben können
- Erläutern Sie welchen Einfluss diese Technologien und Leistungen auf die Honorierungsmodelle/-ansätze haben, oder haben könnten
- Identifizieren und erklären Sie die Haftungsrisiken dieser Technologien auf das Auftragsverhältnis zwischen Ihnen, Ihren Kunden und den /Mieter

5P Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Immobilienmarketing

Profil:

Dispo 3.3 (Immobilienmarketing 3 von 4)

Titel:

Beschaffungsmarketing: Vermietungsmandate Verkaufs- oder Gewerbeflächen an einer B- oder C-Lage

Ausgangslage:

Die Zahl der Online-Shops und deren Umsätze sind in den letzten Jahren immer mehr gewachsen und entwickeln sich beständig weiter.

Aufgrund dieser Ausgangslage wird es noch anspruchsvoller sein, an B- oder C-Lagen Gewerbe- und Verkaufsflächen zu Marktmieten langfristig und erfolgreich vermieten zu können sowie drohende Leerstände zu beseitigen. Um sich von Ihren Mitbewerbern zu differenzieren und erfolgreich zu vermieten, könnten abgesehen von der Vermietungsleistung weitere Zusatzangebote & Konzeptideen nachgefragt werden.

Als aktiv agierender Immobilienvermarkter versuchen Sie mit Lösungen erfolgreich an der Wertschöpfungskette von Vermietungsmandaten zu partizipieren.

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Analysieren sie den Verkaufs- und Gewerbeflächenmarkt an einer B- oder einer C Lage und deren Perspektiven für zwei frei ausgesuchte Branchen und Regionen.
- Erarbeiten Sie Konzept Ideen/Lösungsstrategien und darauf abgestimmte Angebotsmodule für ihre Kunden.
- Vertiefen Sie das in ihren Augen wesentliche Modul bezüglich Leistungserbringung, Mehrwert für Kunden, Nutzer und mögliche Honorierungsmodell dieser Leistung.
- Ziegen Sie auf, mit welchen konkreten Massnahmen das in ihren Augen wesentliche Modul firmenintern als «USP» in diesem Segment entwickelt werden müsste.

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Immobilienmarketing

Profil:

3.4 (Immobilienmarketing 4 von 4)

Titel:

Vom Finanzierungsplan bis zur Erstvermietung eines Renditeobjekts

Ausgangslage:

Im Rahmen der Entwicklung eines Immobilienprojekts (Renditeobjekt mit Wohnnutzung, ohne Einsprachen und anderen Realisationshürden) müssen Sie in der Lage sein, den Baukostenplan zu verstehen und einen Finanzierungsplan für den ganzen Entwicklungsprozess (Kauf, Bauphase, Vermarktung) bis Erstbezug zu erstellen. Sie müssen zudem in der Lage sein, Ihre Leistungen in einer Erstvermietungsstrategie für das betreffende Projekt zu erarbeiten.

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Stellen Sie die Hauptgliederungsebenen im Baukostenplan (BKP) dar und erläutern Sie diese
- Erarbeiten Sie die Projektkostenzuweisung in Prozenten zu den Positionen im BKP (der Gesamt-BKP beträgt 100%)
- Stellen Sie den Kapitalbedarf in Abhängigkeit zum Fortschritt der Projektentwicklung (in Prozenten) dar
- Beschreiben Sie die verschiedenen Schritte bei der Erstvermietung in Abhängigkeit der Projektentwicklung und erläutern Sie, weshalb die jeweiligen Schritte erforderlich sind

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Liegenschaftsverkauf

Profil:

4.1 (Immobilienverkauf 1 von 4)

Titel:

Immobilienbewertung

Ausgangslage:

Zahlreiche Immobilieneigentümer geben über eine Website, bei einem auf Immobilienbewertung spezialisierten Unternehmen oder direkt bei einem Vermarkter, eine Bewertung ihrer Immobilie in Auftrag. Als Fachperson müssen Sie in der Lage sein, die Ergebnisse und insbesondere die einzelnen Werte (Verkehrswert, Ertragswert, Substanzwert) auszulegen, zu erläutern und einzuordnen.

Sie sind mit dem Verkauf eines exquisiten Wohngebäudes beauftragt, das im Miteigentum errichtet wurde.

Ziele der Projektarbeit:

- Erläutern Sie die einzelnen Bewertungsmethoden und begründen Sie die Auswahl der Methode, die für die entsprechende Immobilienart am besten geeignet ist.
- Stellen Sie die verschiedenen Unterlagen, die für die Erstellung einer Schätzung erforderlich sind, vor und erläutern Sie sie im Detail. Begründen Sie, warum diese Unterlagen notwendig sind.
- Analysieren Sie die Funktionsweise und die Hebelwirkung der von Ihnen gewählten Methode sowie die besonderen Einflussfaktoren der einzelnen Nutzungssegmente.
- Ökologische Nachhaltigkeit: Nennen Sie die Normen und die zu ergreifenden Massnahmen sowie die Auswirkungen auf die Wertermittlung.
- Geben Sie an, wie genau das Ergebnis ist, das Ihr Kunde von der Bewertung erwarten kann, und was er unternehmen kann, wenn der Verkaufspreis ausserhalb der Schätzungsspanne liegt.

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Liegenschaftsverkauf

Profil:

4.2 (Liegenschaftsverkauf 2 von 4)

Titel:

Immobilienfinanzierung

Ausgangslage:

Die Anforderungen an die Finanzierung von Immobilienkäufen und Projektentwicklungen von Renditeobjekten verändern sich ständig, insbesondere nach mehreren Zinssenkungen durch die SNB (Schweizerische Nationalbank) seit März 2024.

Sie haben die Chance auf eine Zusammenarbeit mit einem Immobilienentwickler, und beraten diesen auch in der Finanzierung des Projektes (MFH mit 40 Wohnungen im Stockwerkeigentum).

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Identifizieren Sie die verschiedenen Hypotheken Produkte und erläutern Sie deren grundsätzliche Wirkungsweisen
- Erläutern Sie die geltenden Regulierungen im Hypothekarmarkt und die heutige Praxis der Kreditinstitute bei der Vergabe von Hypotheken/Baukrediten bei Projektentwicklungen von Neubauprojekten.
- Zeigen Sie auf welche Renditeerwartung der Projektentwickler bei Fertigstellung des Projektes erwarten kann und welche Risiken auftauchen können.
- Erläutern Sie den Einfluss des Finanzierungsprozesses, aus der Sicht des Maklers, beim Verkauf eines konsumtiven Objektes. Identifizieren und erläutern Sie die kritischen Phasen unter der Betrachtung der beschriebenen Ausgangslage im Zinsumfeld.

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Liegenschaftsverkauf

Profil:

4.3 (Liegenschaftsverkauf 3 von 4)

Titel:

Vermarktungsprozess bei einer Immobilienentwicklung

Hintergrund:

Als Fachperson sind Sie für die Vermarktung einer Immobilienentwicklung zu errichtenden Wohnhäusern zuständig (Verkauf nach Plan). Beim Verkauf eines solchen Projekts sind zahlreiche Aspekte zu berücksichtigen. Ihnen obliegt es auch, den Bauträger bei der Preisfestsetzung und der Begründung von Stockwerkeigentum zu unterstützen.

Ziele der Projektarbeit:

- Stellen Sie den gesamten Vermarktungsprozess schematisch dar.
- Beschreiben Sie die wichtigen Schritte und vor allem die Phase im Vorfeld der Vermarktung sowie den Verkauf.
- Nennen Sie alle erforderlichen Angaben und Dokumente, um ein vollständiges Käuferdossier zu erstellen.
- Legen Sie einen Entwurf für ein Maklermandat vor, das auch die Steuerung der Vermarktung umfasst.
- Erläutern Sie den Grundsatz steuerbarer oder mehrwertsteuerfreier Leistungen im Rahmen des Aufbaus dieser Immobilienentwicklung.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

BP Immobilienvermarktung 2025

Disposition Projektarbeit Themenbereich: Liegenschaftsverkauf

Profil:

4.4 (Liegenschaftsverkauf 4 von 4)

Titel:

Grundstückgewinnsteuer im kantonalen Vergleich

Ausgangslage:

Unser föderalistisch gestaltetes Steuersystem führt dazu, dass Grundstückverkäufe kantonal und abhängig vom Steuersubjekt unterschiedlich besteuert werden.

Grundsätzliche Kenntnisse über das Steuersystem bei der Grundstückgewinnsteuern werden von den Kunden geschätzt und führen gegebenenfalls dazu erfolgreich ein Mandatsauftrag abzuschliessen.

Zielsetzung der Projektarbeit:

- Analysieren Sie das Wesen und die Wirkungsweise dieser Steuer auf die jeweiligen Steuersubjekte
- Erläutern Sie den Unterschied zwischen dem Monistischen und Dualistischen System
- Erläutern sie die Besteuerung in einem Kanton Ihrer Wahl für juristische sowie natürliche Personen anhand eines Beispiels unter Einbezug der Bundessteuer
- Zeigen Sie auf, wie Sie diese Steuerprozesse Ihres Kunden als Vermarkter unterstützen können und analysieren Sie Chancen und Gefahren die diese Dienstleistung hat