

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2019

MUSTERLÖSUNG

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Musterlösung, wie sie von der Prüfungskommission erwartet würde. Andere Lösungsformulierungen, sofern sie inhaltlich korrekt sind und mit der Aufgabenstellung korrespondieren, sind möglich.

Bei Fragen, die eine konkrete Anzahl Antworten fordern, wurden im Sinne einer Gesamtschau oftmals mehr als die geforderten Antworten aufgeführt. Bewertet wird jedoch gemäß Punkt 5 der «Hinweise für die Prüfungskandidaten» (siehe Seite 2 der einzelnen Prüfungsteile).

Inhaltsverzeichnis

1 Recht

- ZGB
- OR/ZPO
- Steuern

2 Bauliche Kenntnisse

3 Immobilienmarketing

4 Liegenschaftsverkauf

- Verkauf
- Steuern
- Finanzierung



Berufsprüfung Immobilienvermarkter 2019

Schriftliche Prüfung

Prüfungsteil: **Zivilgesetzbuch**

Prüfungsfach: **Recht**

Musterlösung

Inhalt

Teil A	Rechtsbegriffe, Rechtsgrundsätze, Aufbau der Rechtsordnung	15 Punkte
Lösung A1	Rechtsbegriffe, Rechtsgrundsätze, Aufbau der Rechtsordnung	2 Punkte
Lösung A2	Personenrecht	2 Punkte
Lösung A3	Prinzipien des Sachenrechts	2 Punkte
Lösung A4	Besitz und Grundbuch	2 Punkte
Teil B	Fallbeispiel im Sachenrecht	27 Punkte
Lösung B1		5 Punkte
Lösung B2		7 Punkte
Lösung B3		7 Punkte
Lösung B4		2 Punkte
Lösung B5		7 Punkte
Teil C	Allgemeine Fragen	5 Punkte
Lösung C1		5 Punkte

Teil A Rechtsbegriffe, Rechtsgrundsätze, Aufbau der Rechtsordnung

15 Punkte

Lösung A1 Rechtsbegriffe, Rechtsgrundsätze, Aufbau der Rechtsordnung

2 Punkte

Wenn ein Velofahrer gebüsst wird, weil er ein allgemeines Fahrverbot missachtet hat, handelt es sich um öffentliches Recht.

richtig falsch

Das sogenannte zwingende Recht kann mittels Vereinbarung mit dem Staat geändert werden.

richtig falsch

Wenn die Auslegung des deutschsprachigen und des französischsprachigen Gesetzeswortlauts ungleich ist, ist der französische Gesetzeswortlaut entscheidend, da das Bundesgericht in Lausanne seinen Sitz hat.

richtig falsch

Es steht den kantonalen Gesetzgebern zu, für das eigene Kantonsgebiet eigene Regeln für das Stockwerkeigentum einzuführen.

richtig falsch

Lösung A2 Personenrecht

2 Punkte

Es ist möglich, dass ein 4-jähriges Kind Schulden hat.

richtig falsch

Handlungsfähigkeit setzt die Volljährigkeit voraus.

richtig falsch

Die Rechtsfähigkeit erhält eine natürliche Person mit der Eintragung ins Geburtsregister beim Zivilstandsamt.

richtig falsch

Eine Aktiengesellschaft erhält ihre Rechtsfähigkeit erst mit der Eintragung ins Handelsregister.

richtig falsch

Lösung A3 Prinzipien des Sachenrechts

2 Punkte

Für ein Wegrecht, welches 20 Jahr ausgeübt worden ist, ist die Eintragung einer Dienstbarkeit im Grundbuch nicht notwendig, d.h. die Dienstbarkeit ist ausserbuchlich entstanden.

richtig falsch

Marco Rutz hat vom Eigentümer des Nachbargrundstückes soeben mittels Dienstbarkeit das ausschliessliche Benützungsrecht am Parkplatz auf dem Nachbargrundstück erhalten (gegen Bezahlung einer Entschädigung an den Eigentümer des Nachbargrundstücks). Der Nutzniessungs-berechtigte am Nachbargrundstück verweigert nun Marco Rutz die Ausübung seines Dienstbarkeitsrechts, da die Nutzniessung seit fünf Jahren im Grundbuch eingetragen ist. Der Nutzniessungs-berechtigte hat recht.

richtig falsch

Das Eigentum an einem Fahrzeug ist erst übertragen, wenn die Halteränderung beim Strassenverkehrsamt erfolgt ist.

richtig falsch

Solange das auf einem Grundstück erstellte Haus nicht im Grundbuch eingetragen ist, kann das Haus einen andern Eigentümer haben.

richtig falsch

Lösung A4 Besitz und Grundbuch

2 Punkte

Alle Grundbucheinträge sind öffentlich und können vorbehaltlos eingesehen werden.

richtig falsch

Wer Besitzer einer beweglichen Sache ist, wird als deren Eigentümer vermutet.

richtig falsch

Beim Verkauf einer beweglichen Sache erfolgt die Eigentumsübertragung grundsätzlich mit der Besitzes Übergabe.

richtig falsch

Grundbucheinträge können auch in englischer Sprache erfolgen.

richtig falsch

Lösung B1

5 Punkte

- 1) Ein beschränktes, dingliches Recht 1 Pkt.
- 2) Der Eigentümer wird zu einem passiven Verhalten gezwungen, er hat etwas zu dulden oder muss etwas unterlassen. 2 Pkt.
- 3) Personal- und Grunddienstbarkeiten 2 Pkt.

Lösung B2

7 Punkte

- 1) Nein, Vertrag bedarf der öffentlichen Beurkundung; 1 Pkt.
Art. 657 ZGB oder Art. 216 OR (die Angabe des Artikels genügt) 1 Pkt.
- 2) Die Ehefrau muss mitwirken, da es sich um das Haus der Familie handelt. 1 Pkt.
Art. 169 ZGB 1 Pkt.
- 3) Mit der Eintragung ins Grundbuch. 1 Pkt.
- 4) Kaufvertrag und Grundbuchanmeldung (bzw. schriftlicher Antrag auf Eigentumsänderung) an das zuständige Grundbuchamt. 2 Pkt.

Lösung B3

7 Punkte

Frage 1:

Das Wohnrecht ist eine Personaldienstbarkeit, die Dienstbarkeit ist strikt höchstpersönlich (Recht und Ausübung), d.h. sie kann nicht übertragen werden, endet mit dem Tod des Berechtigten. Der Berechtigte erhält das Recht in einem Gebäude oder in einem Teil eines solchen, Wohnung zu nehmen, er darf das Wohnrecht grundsätzlich nur selbst ausüben, darf aber, falls das Recht nicht ausdrücklich auf seine Person beschränkt ist, seine Familienangehörigen und Hausgenossen zu sich in die Wohnung aufnehmen. Der Wohnrechtsberechtigte darf seine Wohnung nicht vermieten. Der Wohnrechtsberechtigte zahlt nur die Lasten des gewöhnlichen Unterhalts und er hat den Nutzen zu versteuern, alle übrigen Steuern und die Hypothekarzinsen trägt grundsätzlich der belastete Grundeigentümer. 4 Pkt

Frage 2:

Thomas kann die Grundstücke (ohne Bewilligung) nicht kaufen. 1 Pkt.

Landwirtschaftliche Grundstücke / Gewerbe unterliegen einer Einschränkung gemäss dem Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht (BGBB). 2 Pkt

Lösung B4

2 Punkte

Ja 1 Pkt.
als Nutniessungsberechtigte ist sie zur Vermietung befugt. 1 Pkt.

Lösung B5

7 Punkte

Frage 1:
Erbteilungsvertrag 1 Pkt.

Frage 2:
(einfache) Schriftlichkeit 1 Pkt.

Frage 3:
Öffentliche Beurkundung 1 Pkt.

Frage 4:
Das Vorkaufsfall kann nur bei einem Vorkaufsfall geltend gemacht werden (d.h., wenn das Grundstück verkauft wird, sowie bei jedem andern Rechtsgeschäft, das wirtschaftlich einem Verkauf gleichkommt).

Bei der Zuweisung in der güterrechtlichen Auseinandersetzung handelt es sich nicht um einen Vorkaufsfall, daher kann das Vorkaufsrecht nicht geltend gemacht werden.

Das Vorkaufsrecht bleibt bis zum Ablauf die vereinbarten 25 Jahre bestehen. 3 Pkt.

Teil C Allgemeine Fragen

5 Punkte

Lösung C1

5 Punkte

Frage 1:
(Grund-)Dienstbarkeiten 1 Pkt.

Frage 2:
Fusswegrechte, Fahrwegrechte, Durchleitungsrechte, (Mit-)Benützungsrechte für Container- und Briefkastenanlagen, (Mit-)Benützungsrechte für Parkplätze / Besucherparkplätze, (Mit-) Benützungsrechte an Heisanlage, gemeinsame Fassadenfarbe 2 Pkt.

Frage 3:
Bei Variante Parzellierung:
Nein, das Vorkaufsrecht ist nur auf 25 Jahre befristet möglich (Art. 216a OR). 1 Pkt.

bei Variante Stockwerkeigentum:
Ja, ein Vorkaufsrecht unter den Stockwerkeigentümern kann vereinbart werden (Art. 712c Abs. 1 ZGB). 1Pkt.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Berufsprüfung Immobilienvermarkter 2019

Schriftliche Prüfung

Prüfungsteil: **OR/ZPO**

Prüfungsfach: **Recht**

Musterlösung

Inhalt

Teil A OR Allgemeiner Teil

30 Punkte

Lösung A1

2 Punkte

Lösung A2

2 Punkte

Lösung A3

8 Punkte

Lösung A4

8 Punkte

Lösung A5

10 Punkte

Teil B OR Besonderer Teil

20 Punkte

Lösung B1

2 Punkte

Lösung B2

2 Punkte

Lösung B3

8 Punkte

Lösung B4

8 Punkte

Teil C Verjährung und ZPO

10 Punkte

Lösung C1

2 Punkte

Lösung C2

2 Punkte

Lösung C3

2 Punkte

Lösung C4

4 Punkte

Lösung A1

2 Punkte

Im Obligationenrecht stehen nur zwingende Bestimmungen.

richtig falsch

Beim Obligationenrecht handelt es sich um ein Bundesgesetz.

richtig falsch

Jeder Kanton kann zusätzlich noch ein eigenes Obligationenrecht erlassen.

richtig falsch

Auch von zwingenden Bestimmungen des Obligationenrechts können die Vertragsparteien abweichen, wenn beide einverstanden sind.

richtig falsch

Lösung A2

2 Punkte

Nur ein Vertrag führt dazu, dass eine Obligation entsteht.

richtig falsch

An einer Obligation sind mindestens zwei Personen beteiligt.

richtig falsch

Obligationen entstehen nur, wenn die Parteien etwas schriftlich vereinbaren.

richtig falsch

Obligationen entstehen nur, wenn handlungsfähige Personen beteiligt sind.

richtig falsch

Lösung A3

8 Punkte

- a. Ja 1 Punkt
- b. Werkeigentümerhaftung, Art. 58 OR 1.5 Punkte
- c. Voraussetzungen:
- Schaden=Kosten Arzt 1 Punkt
 - Widerrechtlichkeit=Körperverletzung 1 Punkt
 - Adäquater Kausalzusammenhang zwischen Werk und Körperverletzung 1 Punkt
 - Werkeigentümerhaftung als Kausalhaftung verschuldensunabhängig 1 Punkt
- d. Rückgriff, Art. 58 Abs. 2 OR 1.5 Punkte

Lösung A4

8 Punkte

- a. Nein. 1 Punkt
- b. Durch Mahnung entsteht Verzug, Art. 102 OR 2 Punkte
- c. Wahlrecht gemäss Art. 107ff. OR, Frist ansetzen und am Vertrag festhalten oder Rücktritt androhen. 3 Punkte
- d. Nein, dabei handelt es sich nicht um einen Schadenersatz. 2 Punkte

Lösung A5

10 Punkte

- 1. Ja 1 Punkt
- 2. Irrtum iS von Art. 24 OR (0.5 P). Der Irrtum muss wesentlich (2 P) und für die andere Vertragspartei erkennbar (1 P) sein. 3.5 Punkte
- 3. Der Irrende muss innerhalb eines Jahres seit Feststellung des Irrtums den Vertrag anfechten (2 P), Art. 31 OR (0.5 P). 2.5 Punkte
- 4. Nichtigte Verträge (unmöglich, sittenwidrig, widerrechtlich), anfechtbare (Täuschung, Übervorteilung, Drohung) 3 Punkte

Teil B OR Besonderer Teil

20 Punkte

Lösung B1

2 Punkte

Ein Auftrag muss von Gesetzes wegen schriftlich abgeschlossen werden.

richtig falsch

Der Auftrag muss nur dann persönlich ausgeführt werden, wenn es auf die Person des Beauftragten ankommt.

richtig Falsch

Der Auftrag ist erfüllt, wenn der Erfolg eingetreten ist.

richtig falsch

Wenn nichts anderes vereinbart ist, kann der Auftrag mit einer Frist von 3 Monaten gekündigt werden.

richtig falsch

Lösung B2

2 Punkte

- | | | |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Allein mit der Unterzeichnung des schriftlichen Kauvertrages ist der Kaufvertrag gültig zustande gekommen. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | richtig | falsch |
| Mit der Unterzeichnung des Vertrages ist Miklos Szerky Eigentümer des Mehrfamilienhauses geworden. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | richtig | Falsch |
| Sollte Miklos Szerky an der Liegenschaft Mängel entdecken, muss er diese innerhalb eines Jahres Thomas und Irene Kufer melden. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | richtig | falsch |
| Stellt Miklos Szerky solche Mängel nach Ablauf von 5 Jahren fest, haben Thomas und Irene Kufer nicht mehr für diese einzustehen. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | richtig | falsch |

Lösung B3

8 Punkte

- a. Werkvertrag 1 Punkt
- b. Die Mängel müssen umgehend gerügt werden (2 P), damit nachher die Mängelrechte Nachbesserung (1 P) oder Minderung (1 P) geltend gemacht werden können, Art. 367 Abs. 1 (0.5 P) und Art. 368 Abs. 2 OR (0.5 P). 5 Punkte
- c. Nein, die Mängel sind nicht so erheblich, dass ein Rücktritt zulässig wäre. Der Unternehme hat Anspruch darauf, nachbessern zu können. 2 Punkte

Lösung A1

8 Punkte

- a. Nachweismäkler nach Art. 412 OR 1 Punkt
- b. Keine, der Vertrag ist formlos gültig. 1 Punkt
- c. Der Mäklervertrag ist jederzeit kündbar (2P). Ich muss dem Mäkler meinen Widerruf mitteilen. Wenn der Vertrag widerrufen ist, kann ich dem Bekannten die Wohnung verkaufen. 3 Punkte
- d. A wird geltend machen, der Mäklervertrag sei zu Unzeit widerrufen worden und Schadenersatz verlangen (Art. 412 Abs. 2 i.V.m. Art. 404 Abs. 2 OR). 3 Punkte

Teil C Verjährung und ZPO

10 Punkte

Lösung C1

2 Punkte

Die ZPO regelt die Verfahrensgrundsätze der Gerichte für alle Kantone.

richtig falsch

Die ZPO regelt die Verfahren für Zivil- und Straffälle.

richtig falsch

Die ZPO unterscheidet das ordentliche, das vereinfachte und das summarische Verfahren.

richtig falsch

Über die Organisation der Gerichte sagt die ZPO nichts, dies wird von jedem Kanton selbst geregelt.

richtig falsch

Lösung C2

2 Punkte

Die Schlichtungsbehörde muss jeden Fall entscheiden, bei dem der Streitwert unter 2000 Franken liegt.

richtig falsch

Das Los entscheidet, ob Mietschlichtungsstellen paritätisch organisiert sind.

richtig falsch

Zuständig ist jeweils die Schlichtungsbehörde am Sitz der Liegenschaftsverwaltung.

richtig falsch

Der Vermieter kann sich bei allen Streitigkeiten bis zu 10'000 Franken vertreten lassen.

richtig falsch

Lösung C3

2 Punkte

Die Verjährung beginnt mit der Fälligkeit der Forderung

richtig falsch

Wenn eine Verjährungsfrist stillsteht, beginnt sie danach wieder von vorne.

richtig falsch

Ob eine Forderung verjährt ist, ist von Amtes wegen zu prüfen.

richtig falsch

Durch die Anerkennung einer Forderung durch den Schuldner wird die Verjährung unterbrochen.

richtig falsch

Lösung C4

4 Punkte

Forderung aus einer unerlaubten Handlung.

Forderung von periodischen Leistungen wie Mietzinse.

Forderung aus Handwerksarbeiten.

Forderung bei Mängeln beim Liegenschafts Kauf.

Forderung aus ungerechtfertigter Bereicherung.

Forderung bei Mängeln aus dem Werkvertrag.

Forderungen bei Mängeln beim Fahrniskauf.

Lohnforderung aus Arbeitsrecht.

1	2	5
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>



Berufsprüfung Immobilienvermarkter 2019

Schriftliche Prüfung

Prüfungsteil: **Steuern**

Prüfungsfach: **Recht**

Musterlösung

Inhalt

Teil A	Das Schweizerische Steuersystem	4 Punkte
	Lösung A1	4 Punkte
Teil B	Mehrwertsteuer	16 Punkte
	Lösung B1	3 Punkte
	Lösung B2	3 Punkte
	Lösung B3	3 Punkte
	Lösung B4	2 Punkte
	Lösung B5	2 Punkte

Teil A Das Schweizerische Steuersystem 4 Punkte

Lösung A1

4 Punkte

Steuern sind Abgaben ohne direkte Gegenleistung des Staates.	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch
Die Zwecksteuer dient der Finanzierung allgemeiner Aufgaben.	<input type="checkbox"/> richtig	<input checked="" type="checkbox"/> falsch
Eine Kausalabgabe ist ein Entgelt für eine dem Individuum nicht zurechenbare Leistung des Staates.	<input type="checkbox"/> richtig	<input checked="" type="checkbox"/> falsch
Allgemeine Steuern dienen der Deckung des allgemeinen Finanz-bedarfs.	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch
Steuerhoheit ist die Befugnis Steuern zu erheben.	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch
Steuerrecht ist ein Teil des Privatrechts.	<input type="checkbox"/> richtig	<input checked="" type="checkbox"/> falsch
Das Steuersubjekt ist die zur Zahlung der Steuer verpflichtete Person	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch
Der Bund erhebt Stempelabgaben.	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch

Teil B Mehrwertsteuer

16 Punkte

Lösung B1

3 Punkte

Steuerpflichtige Personen sind diejenigen, die ein Unternehmen betreiben

richtig falsch

Die Mehrwertsteuer ist eine direkte Steuer.

richtig falsch

Die Mehrwertsteuer beabsichtigt die fiskalische Belastung von Gütern und Dienstleistungen.

richtig falsch

Mittels Option können von der Mehrwertssteuer ausgenommene Leistungen freiwillig versteuert werden.

richtig falsch

Die absolute Verjährung der Mehrwertsteuerforderung ist zehn Jahre nach Ablauf der Steuerperiode.

richtig falsch

Die Verjährungsfrist steht still wenn ein Steuerstrafverfahren durchgeführt wird.

richtig falsch

Lösung B2

3 Punkte

Abrechnung nach vereinbarten Entgelten (ohne Antrag / grundsätzliche Anwendung) 2 Pkt.
Abrechnung nach vereinnahmten Entgelten. 1 Pkt.

Lösung B3

3 Punkte

a) Es liegt eine **Einlageentsteuerung** nach **Art. 32 MWSTG** vor. 1 Pkt.

b) Nicht abgezogene Vorsteuer beim Erwerb 2019 Fr. **2400.00** 1 Pkt.
- 20 % Abschreibung für 2019 Fr. -480.00 1 Pkt.
- 20 % Abschreibung für 2020 Fr. **-480.00** 1 Pkt.
- 20 % Abschreibung für 2021 (**3 Jahre**) Fr. -480.00 1 Pkt.
Der nachträgliche Vorsteuerabzug beträgt: Fr. **960.00** 1 Pkt.

Lösung B4

2 Punkte

a) Nach handelsrechtlichen Grundsätzen 1 Pkt.
b) Art. 70 MWSTG 1 Pkt.

Lösung B5

2 Punkte

CHF 240'000 x 7.7% = **CHF 18'480** 1 Pkt.
CHF 18'480 – CHF 3'820 = **CHF 14'640** 1 Pkt.



Berufsprüfung Immobilienvermarkter 2019

Schriftliche Prüfung

Prüfungsfach: **Bauliche Kenntnisse**

Musterlösung

Inhalt

Teil A	Baurecht	16 Punkte
Lösung A1	Raumplanung	5 Punkte
Lösung A2	Altlasten am Boden	5 Punkte
Lösung A3		0.5 Punkte
Lösung A4		0.5 Punkte
Lösung A5		0.5 Punkte
Lösung A6		0.5 Punkte
Lösung A7		0.5 Punkte
Lösung A8		0.5 Punkte
Teil B	Fallbeispiel Neubau	37 Punkte
Lösung B1	Bewilligungsverfahren für das Einfamilienhaus	5 Punkte
Lösung B2		8 Punkte
Lösung B3		5 Punkte
Lösung B4	Fassadenaufbau	6 Punkte
Lösung B5	Heizung	8 Punkte
Lösung B6		5 Punkte
Teil C	Fallbeispiel Sanierung	37 Punkte
Lösung C1		6 Punkte
Lösung C2		5 Punkte
Lösung C3		3 Punkte
Lösung C4		6 Punkte
Lösung C5	Elektrizität	5 Punkte
Lösung C6	Schallschutz	10 Punkte
Lösung C7		2 Punkte

Lösung A1 Raumplanung

5 Punkte

- a) Kanton 1 Punkt
- b) Nein 2 Punkte
 Begründung: Nur Landwirte dürfen Land in der Landwirtschaftszone erwerben
- c) Es handelt sich um ein Bundesgesetz. Dieses Gesetz beschränkt den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland, um die Überfremdung des einheimischen Bodens zu verhindern. (BewG, Art. 1) 2 Punkte

Lösung A2 Altlasten am Boden

5 Punkte

- a) Altlastenverordnung, AltIV
 Verordnung über die Sanierung von belasteten Standorten 2 Punkte
- b) Diese Verordnung soll sicherstellen, dass belastete Standorte saniert werden, wenn sie zu schädlichen oder lästigen Einwirkungen führen oder wenn die konkrete Gefahr besteht, dass solche Einwirkungen entstehen.
 (AlrIV, Art. 1) 1 Punkt
- c) Altlastenkataster 1 Punkt
- d) Grundstücksinhaber 1 Punkt

Lösung A3

Abstände, Höhen und Längen von Bauten werden im RPG geregelt.

richtig falsch

Lösung A4

Das Grundbuch regelt die Besitzverhältnisse.

richtig falsch

Lösung A5

Technische Vorschriften dienen der Regelung der Nutzungsdichte.

richtig falsch

Lösung A6

Richtpläne werden vom Bund verabschiedet.

richtig falsch

Lösung A7

Bau- und Zonenpläne regeln die Dachgestaltung.

richtig falsch

Lösung A8

Eine Baulinie kann eine Landsicherungsmaßnahme sein.

richtig falsch

Lösung B1 Bewilligungsverfahren für das Einfamilienhaus 5 Punkte

- a) 1. Einreichen des Baugesuchs durch Gesuchsteller 2.5 Punkte
2. Absteckung / Profilierung des geplanten Gebäudes durch Gesuchsteller
3. Prüfung des Baugesuches durch die zuständigen Behörden
4. Eventuelles Rekursverfahren
5. Erteilung der Baubewilligung durch die zuständige Behörde
- b) Baubehörde der Gemeinde 1 Punkt
- c) Private Personen (0.5 Pkt.) mit schutzwürdigem Interesse 1.5 Punkte
Rechtliche Personen wie Vereinigungen mit schutzwürdigem Interesse (0.5 Pkt.)
Behörden und Dienststellen deren Sachgebiet betroffen ist (0.5 Pkt.).

Lösung B2 8 Punkte

- a) Ausnützungsziffer AZ 2 Punkte
Bruttogeschossfläche / Grundstücksfläche = Ausnützungsziffer
 $158 \text{ m}^2 / 260 \text{ m}^2 = 0.6$
- b) Überbauungsziffer ZU 2 Punkte
Grösste Geschossfläche / Grundstücksfläche = Überbauungsziffer
 $58 \text{ m}^2 / 260 \text{ m}^2 \times 100 = 22.3\%$
- c) Freiflächenziffer FZ 2 Punkte
Gartenfläche / Grundstücksfläche = Freiflächenziffer
 $94 \text{ m}^2 / 260 \text{ m}^2 = 0.36$
- d) Baumassenziffer BZ 2 Punkte
Oberirdisches Volumen / Grundstücksfläche = Überbauungsziffer
 $549 \text{ m}^3 / 260 \text{ m}^2 = 2.11 \text{ m}^3/\text{m}^2$

Lösung B3 5 Punkte

- a) Katasterplan 0.5 Punkte
- b) 1:500 0.5 Punkte
- c) 1. Grenzlinien 1.5 Punkte
2. Grenzpunkte
3. Gebäudekonturen
- d) Projektplan (1:100), Baueingabepplan kann man gelten lassen 0.5 Punkte
- e) Satteldach 0.5 Punkte
- f) Schleppgaube, Gaube oder Dachgaube werden akzeptiert, Dachfenster nicht. 0.5 Punkte
- g) Holz, Vertikale Deckbrettschalung deckend gestrichen 0.5 Punkte
- h) Beton, Sichtbeton oder Waschbeton (ist auf Plan angegeben) 0.5 Punkte

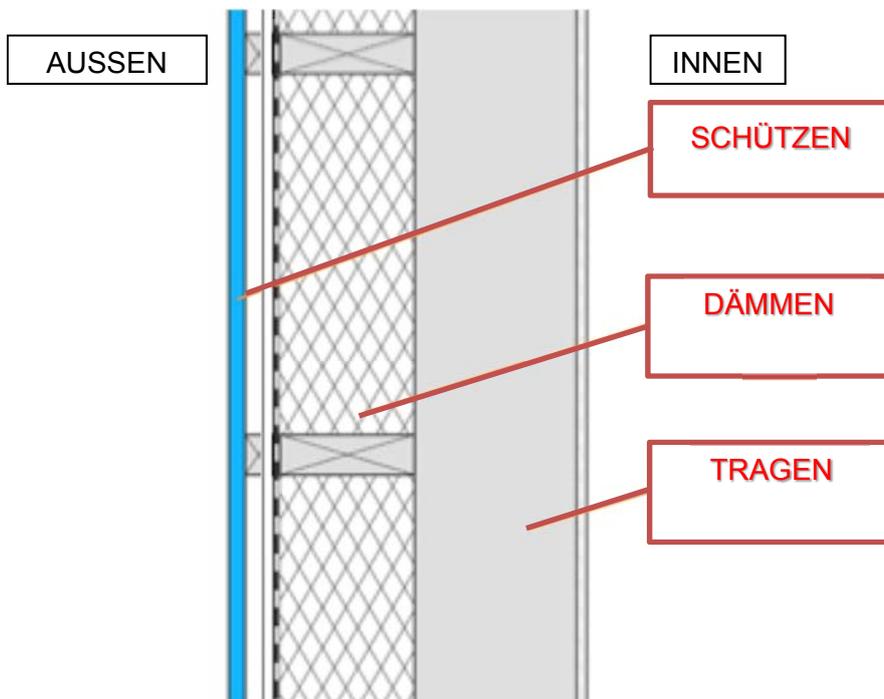
Lösung B4 Fassadenaufbau

6 Punkte

a) Aussenwärmedämmung mit hinterlüfteter Fassadenverkleidung

1 Punkt

b)



Lösung B5 Heizung

8 Punkte

a) Fernwärme oder Heizzentrale im Nachbarhaus

1 Punkt

b) Bodenheizung, da keine Heizkörper gezeichnet sind

1 Punkt

c) 1. Solarthermie

3 Punkte

Vorteil: Unerschöpfliche und Umweltverträgliche Energie

Nachteil: Wechselnde Energie (nur wenn Sonne vorhanden ist)

2. Wärmepumpe LL (Luft – Luft)

Vorteil: Reversible Wärmepumpe (warm/kalt)

Nachteil: Geräuschquelle

d) 1. Gasheizung

3 Punkte

Vorteil: Wärmeerzeugende Geräte wenig platzbedürftig

Nachteil: Begrenzte natürliche Gasreserven

2. Ölheizung

Vorteil: Mehrere Lieferanten zur Verfügung

Nachteil: Platzbedarf für Öltank

Lösung C2

5 Punkte

- a) Küche und Bad mit dazugehörigen Schächten 1 Punkt
- b) Wärmedämmung und Fensterersatz 1 Punkt
- c) Ja, durch die Wärmedämmung wird die Dimension und die Ansicht des Gebäudes verändert 1 Punkt
- d) Rot: Neu 1.5 Punkte
Gelb: Abbruch
Schwarz: unveränderter Bestand
- e) Schnittbezeichnungen 0.5 Punkte

Lösung C3

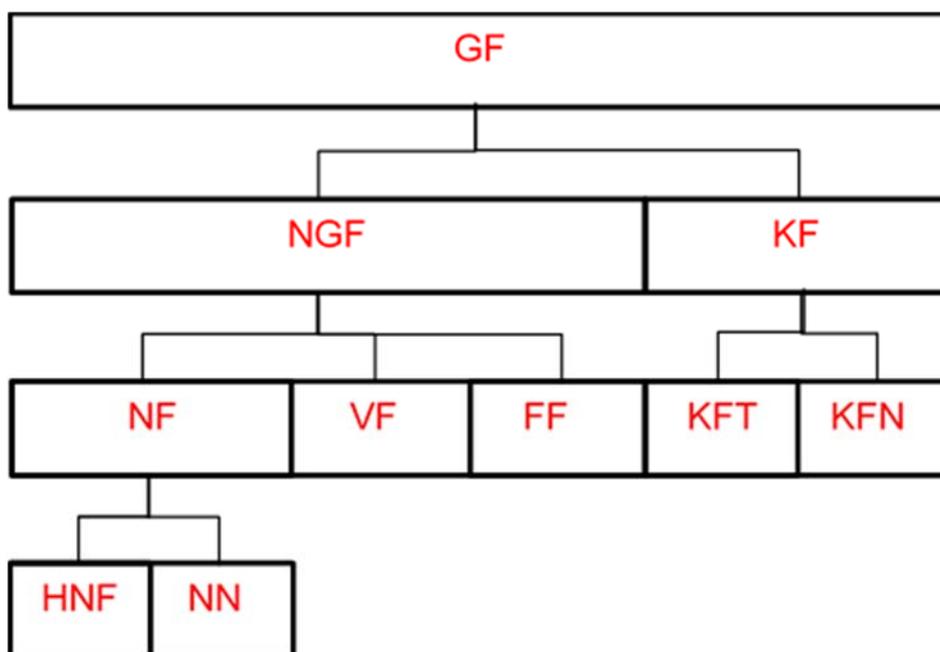
3 Punkte

- a) 3-fach Isolerverglasung 0.5 Punkte
- b) Wärmedurchgangskoeffizient, Wärmeverlust durch Fenster und Rahmen 0.5 Punkte
- c) Gesamtenergiedurchlassgrad, Strahlungsdurchlass durch Scheibe 0.5 Punkte
- d) Schalldämmmass 0.5 Punkte
- e) Widerstandsklassen (Resistance Class) gegen Einbruch 0.5 Punkte
- f) Brandwiderstand und Wärmeisolation während 30 Minuten 0.5 Punkte

Lösung C4

6 Punkte

- a) 5 Punkte



FF	Funktionsfläche
GF	Geschossfläche
HNF	Hauptnutzfläche
KF	Konstruktionsfläche
KFN	Konstruktionsfläche nicht tragend
KFT	Konstruktionsfläche tragend
NF	Nutzfläche
NGF	Nettogeschossfläche
NNF	Nebennutzfläche
VF	Verkehrsfläche

- b) Schweizerischer Ingenieur und Architektenverein *0.5 Punkte*
- c) Normenschaffung *0.5 Punkte*

Lösung C5 Elektrizität 5 Punkte

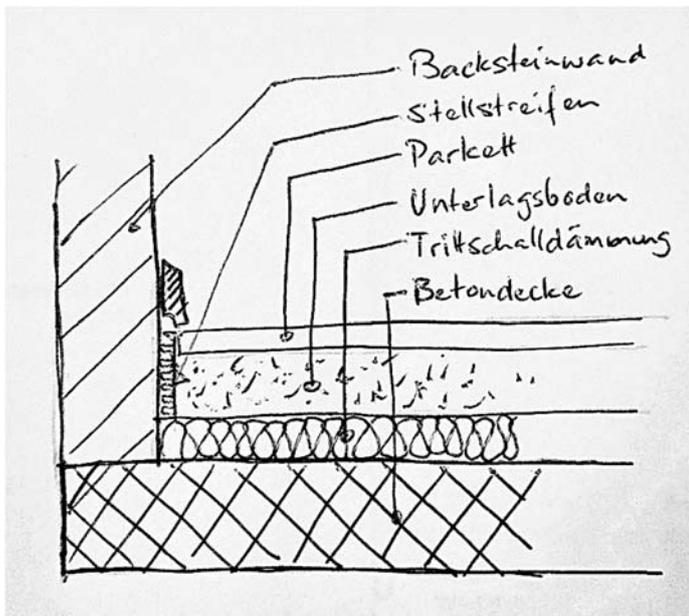
- a) Energiezulieferung, Spannung > 50 Volt *0.5 Punkte*
- b) 1. Licht, Heizung *0.5 Punkte*
2. Haushaltsgeräte
- c) Strom verantwortlich für den Transport von Informationen, Spannung < 50 Volt *0.5 Punkte*
- d) 1. Telefon, Internet *0.5 Punkte*
2. Kabelfernsehen
- e) 1. Wasserkraft *1.5 Punkte*
2. Windkraft
3. Solarenergie
- f) 1. Lichtschalter *1.5 Punkte*
2. Bewegungsmelder
3. Programmierung (Timer, Lichtsonde, ...)

Lösung C6 Schallschutz 10 Punkte

- a) 1. Bessere Fenster *1 Punkt*
2. Bessere Wohnungstüre, Wärmedämmung
- b) Trittschalldämmung (Beispiele: Teppich, weicher Rücken bei Parkett) *1 Punkt*
- c) Doppelschalenmauerwerk: Wird es durch Luftschall oder Körperschall in Schwingung versetzt, wird die Übertragung in die Nachbarswohnung durch die zweite Mauerschale Verhindert *3 Punkte*
- d) Schall: Schall ist eine Mechanische Schwingung eines elastischen Mediums *2 Punkte*
Lärm: Lärm ist störender Schall

e)

3 Punkte



Lösung C7

2 Punkte

- a) Gebäudeenergieausweis der Kantone 0.5 Punkte
- b) Akkreditierte Ingenieure, Energieberater, Architekten oder Bauingenieure 0.5 Punkte
- c) Energieeffizienz der Gebäudehülle 1 Punkt
Energieverbrauch (Haustechnik) des Gebäudes bei einer Standardnutzung



SFPKIW



CSEI



CEPSEI

Berufsprüfung Immobilienvermarkter 2019

Schriftliche Prüfung

Prüfungsteil: **Immobilienmarketing**

Musterlösung

Inhalt

Teil A Einführung ins Marketing und Marktforschung	50 Punkte
Lösung A1	10 Punkte
Lösung A2	6 Punkte
Lösung A3	3 Punkte
Lösung A4	6 Punkte
Lösung A5	6 Punkte
Lösung A6	7 Punkte
Lösung A7	4 Punkte
Lösung A8	8 Punkte
Teil B Beschaffungsmarketing	30 Punkte
Lösung B1	10 Punkte
Lösung B2	12 Punkte
Lösung B3	5 Punkte
Lösung B4	3 Punkte
Teil C Absatzmarketing: Vermarktungskonzept	80 Punkte
Lösung C1 Auftrag	80 Punkte
Teil D Absatzmarketing: Vermarktungsaktivitäten	50 Punkte
Lösung D1	1 Punkt
Lösung D2	12 Punkte
Lösung D3	8 Punkte
Lösung D4	2 Punkte
Lösung D5	7 Punkte
Lösung D6	12 Punkte
Lösung D7	8 Punkte
Teil E Präsentations- und Kommunikationstechnik	30 Punkte
Lösung E1	8 Punkte
Lösung E2	4.5 Punkte
Lösung E3	4.5 Punkte
Lösung E4	10 Punkte
Lösung E5	3 Punkte

Teil A Einführung ins Marketing und Marktforschung

50 Punkte

Lösung A1

10 Punkte

Die vier P's bezeichnen folgende Marketinginstrumente: Product (Produkt), Price (Preis), Promotion (Kommunikation), Place (Vertrieb).

richtig

falsch

Korrektur:

Der Marktanteil bezeichnet den Absatz oder Umsatz eines Unternehmens im Verhältnis zum Marktpotential.

richtig

falsch

Korrektur: Marktvolumen

Strategische Marketingziele sind im Gegensatz zu taktischen und operativen eher langfristige Marketingziele.

richtig

falsch

Korrektur:

Omnibusumfragen werden der sekundären Marktforschung zugeordnet, da verschiedene Themen abgefragt werden.

richtig

falsch

Korrektur: primäre Marktforschung

Ein Segment bezeichnet typischerweise eine heterogene Kundengruppe in einem homogenen Markt.

richtig

falsch

Korrektur: homogene Kundengruppe

Psychografische Merkmale beschreiben die Zielgruppe nach Kriterien wie Alter, Geschlecht, Beruf und Einkommen.

richtig

falsch

Korrektur: Soziodemografische Merkmale

Eine mögliche Definition von Marketing lautet: „Marketing ist der Prozess der Planung und Ausführung der Konzeption, Preisgestaltung, Promotion und Distribution von Ideen, Produkten und Dienstleistungen, um Austauschprozesse zu ermöglichen, die individuelle und Ziele der Organisation erfüllen.“

richtig

falsch

Korrektur:

Customer Relationship Management (CRM) und Verkaufsorientierung sind Synonyme, da es bei beiden darum geht, die Kunden besser kennen zu lernen.

richtig

falsch

Korrektur: Bei der Verkaufsorientierung geht es in der Regel nur darum, viel zu verkaufen. Beim CRM geht es um eine langfristige Kundenbeziehung.

Quantitative Befragungsmethoden werden eingesetzt, wenn eine Standardisierung der Befragung nicht möglich ist.

richtig falsch

Korrektur: Quantitative Befragungsmethoden setzen mehrheitlich auf geschlossene und Multiple Choice-Fragen.

Beim Aufbau von Wettbewerbsvorteilen geht es darum, sich mit Mitbewerbern zu arrangieren, um sich die Kunden aufzuteilen.

richtig falsch

Korrektur: es geht darum, sich von der Konkurrenz abzuheben.

Lösung A2

6 Punkte

Wenn als Ziel eine Steigerung der Kundenzufriedenheit und eine Steigerung der Kundenbindung definiert wird, spricht man von:

- x **Zielharmonie.**
- x **Zielkongruenz.**

Externe Beeinflusser können sein:

- x **der Journalist der regionalen Tageszeitung.**
- x **der Hausarzt.**

Die qualitative Marktforschung beschäftigt sich insbesondere mit...

- x **Hintergründen, Meinungen und Einstellungen.**
- x **Bedürfnissen und Wünschen der Kunden.**

Das Marktpotenzial bezeichnet...

- x **den möglichen Absatz aller Anbieter unter Berücksichtigung der Kaufkraft.**
- x **den möglichen Absatz aller Anbieter unter bestmöglichem Einsatz des Marketingmixes.**

Im Marketing wird der Verkäufermarkt definiert als Markt, in welchem...

- x **die Nachfrage grösser ist als das Angebot und der Verkäufer sich somit in einer besseren Verhandlungsposition befindet.**
- x **die Preise die Tendenz haben zu steigen.**

Das Beschaffungsmarketing im Immobilienbereich beinhaltet in der Regel folgende Aufgaben:

- x **Systematische Beobachtung der Wettbewerbssituation**
- x **Positionierung des Unternehmens**

Lösung A3

3 Punkte

- 1 Erstellen einer Analyse
- 3 Festlegung der Marketingstrategien
- 5 Bestimmen des Budgets
- 6 Durchführen der Kontrolle
- 4 Erarbeitung der Marketinginstrumente
- 2 Definition der Marketingziele

Lösung A4

6 Punkte

1. Um eine repräsentative Stichprobe zu ziehen, muss jedes Element der Grundgesamtheit die gleiche Chance haben, in die Stichprobe zu gelangen.
2. Personen oder Objekte mit ähnlichen Eigenschaften werden zu Gruppen zusammengefasst, um Strukturen (bspw. Kundentypologien) zu erkennen.
3. Eine Befragung von Wählern zu Ihrem Abstimmungsverhalten, nachdem sie aus dem Wahllokal gekommen sind (sofern kein Befragter die Antwort verweigert).
4. Bei Quotaverfahren werden Personen oder Teile bewusst so ausgewählt, dass die Stichprobe bestimmte Merkmale (Alter, Geschlecht etc.) aufweist, deren Werte in der Grundgesamtheit bekannt sind.
5. Quotierungsplan: Von 100 befragten Personen müssen 45 männlich und sportlich sein, 5 männlich und unsportlich, 45 weiblich und musikalisch, 5 weiblich und unmusikalisch, da dies die Grundgesamtheit wiedergibt. Anschliessend folgt die Quotenanweisung, d.h. jedem Interviewer wird eine Quotenanweisung ausgehändigt.
6. Zu Beginn der Befragung werden einige Startfragen gestellt, die sicherstellen, dass der Befragte die vorgegebenen Merkmale erfüllt und am Quotenverfahren teilnehmen kann.

Lösung A5

6 Punkte

- | | | |
|----|--|-----|
| a) | Stärken (Strengths) | 0.5 |
| | Schwächen (Weaknesses) | 0.5 |
| | Chancen (Opportunities) | 0.5 |
| | Risiken (Threats) | 0.5 |
| b) | Interne Faktoren können Unternehmungen beeinflussen und aktiv steuern, d.h. sie können hier agieren. | 0.5 |
| | Externe Faktoren betreffen das Umfeld des Unternehmens. Umweltfaktoren kann ein Unternehmen nur bedingt bis gar nicht beeinflussen, es kann deshalb nur reagieren. | 0.5 |
| c) | Politisch | 0.5 |
| | Ökonomisch/Wirtschaftlich | 0.5 |
| | Sozial/Gesellschaftlich | 0.5 |
| | Ökologisch (Umwelt = 0 Punkte) | 0.5 |
| | Technisch/Technologisch | 0.5 |
| | Rechtlich/Gesetzlich | 0.5 |

Lösung A6

7 Punkte

- | | | |
|----|---|-----|
| a) | Der Zweck ist die Erstellung von Entscheidungsgrundlagen, damit das Risiko von Fehlentscheidungen auf ein Minimum reduziert werden kann. | 1 |
| b) | Bei der Marktforschung wird das gesamte Marktsystem (Absatz- und Beschaffungsmärkte inkl. der Umweltsphären) erforscht. | 0.5 |
| | Bei der Marketingforschung stehen die Informationen, welche das Unternehmen und dessen aktuelle und zukünftige Stellung im Absatzmarkt betreffen im Vordergrund. | 0.5 |
| c) | Primärmarktforschung (Field Research) und Sekundärmarktforschung (Desk Research) | 0.5 |
| | Bei der Primärmarktforschung werden neue Daten erhoben/gewonnen. | 0.5 |
| | Wird mit vorhandenen Daten gearbeitet, spricht man von Sekundärmarktforschung. | |
| d) | 1. Daten passen nicht genau auf die Problemstellung. Daten wurden für einen anderen Zweck erhoben. | 0.5 |
| | 2. Man kennt die Qualität der Daten unter Umständen nicht. Eventuell widersprüchliche oder ungenaue Daten. | 0.5 |
| | 3. Daten sind meist älter. | 0.5 |
| | 4. Daten sind oft auch anderen zugänglich. | 0.5 |
| e) | Qualitative Marktforschung bedeutet Umfragen bei einer statistisch nicht repräsentativen Zahl von Testpersonen. Hauptgegenstand ist in erster Linie die Untersuchung des Konsumverhaltens und die Erforschung der Motive. | 0.5 |
| | Wenn nach dem „Warum“ gefragt wird und mehr über die Beweggründe einer Entscheidung herausgefunden werden soll. | 0.5 |
| | “Warum kaufen Menschen Bio-Produkte – welches sind ihre Beweggründe?“. | |
| f) | Ein Interviewer tritt als Testkunde auf und gibt sich nicht als solcher zu erkennen. | 0.5 |
| | Dadurch können für marketingpolitische Zwecke wertvolle Informationen wie Verhalten des Personals im Umgang mit Kunden, Leistung und Konditionen der Konkurrenz usw. gewonnen werden. | 0.5 |

Lösung A7

4 Punkte

- a) Bei einer Vollerhebung ist die Grundgesamtheit bekannt und somit können alle Elemente (Bedürfnisträger) der Grundgesamtheit untersucht werden. Aus organisatorischen und finanziellen Gründen oft nur für Grundgesamtheiten mit anzahlmässig wenigen Bedürfnisträgern möglich. 0.5
- b) Bei einer Teilerhebung wird nur ein Teil (Stichprobe, Sample oder Teilmasse) der Grundgesamtheit untersucht. 0.5
- c) Multi-Client-Studien sind Studien, die ein Marktforschungsunternehmen durchführt und die mehrere Unternehmen gemeinsam ad hoc (= einmalig und eigens erstellt) in Auftrag geben. Es handelt sich dabei um eine Umfrage über ein relativ generelles Gebiet (Bsp. Business Reflector auf www.gfk.ch, der die Bekanntheit von Unternehmen misst.). 1
- d) Bei einer Omnibus-Umfrage beteiligen sich mehrere Auftraggeber an einer Umfrage zu mehreren Themen (Branchen). 1
- e) Bei der Panelforschung werden dieselben Daten zum gleichen Thema bei derselben Stichprobenmenge und den gleichen Personen regelmässig erhoben. 1

Lösung A8

8 Punkte

- a) Repräsentativität bedeutet, dass die Stichprobe die Grundgesamtheit möglichst realistisch abbildet (repräsentiert). Die befragten Personen sollen die Grundgesamtheit repräsentieren. 1
Beispiel: Es werden 500 Personen, welche mittels Quotaverfahren zufällig ausgewählt (Quotaverfahren) wurden, befragt, wie sie nächsten Sonntag abstimmen werden. 1
- b) Reliabilität steht für die Zuverlässigkeit einer Messung, d. h. die Angabe, ob ein Messergebnis bei einem erneuten Versuch bzw. einer erneuten Befragung unter den gleichen Umständen stabil ist. 1
Beispiel: Ein Beispiel für eine reliable Frage ist: "Wie viele Mitarbeitende hat Ihr Unternehmen?" Die Frage „Wie viele zuverlässige Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?“ hat hingegen eine geringe Reliabilität, da unklar ist, wie „zuverlässig“ definiert ist und dadurch unterschiedliche Einschätzungen zu Stande kommen können. 1
- c) Die Validität gibt die Eignung eines Messverfahrens oder einer Frage bezüglich ihrer Zielsetzung an. Eine Messung oder Befragung ist valide, wenn die erhobenen Werte geeignete Kennzahlen für die zu untersuchende Fragestellung liefern. 1
Beispiel: Die Anzahl der Fehltage in einem Unternehmen ist eine valide Kennzahl für die Gesundheit der Mitarbeiter, aber nicht für die Zufriedenheit der Mitarbeiter, da ihre Anwesenheit nicht mit ihrer Zufriedenheit gleichzusetzen ist. 1
- d) Die Objektivität von Fragen oder Messverfahren ist gegeben, wenn die Antworten bzw. Messwerte unabhängig vom Interviewer bzw. Prüfer oder Plattform sind. 1
Beispiel: In unterschiedlichen Betriebssystemen, Browsern, Grundeinstellungen etc. können Darstellungen und Visualisierung von Fragen und Skalen sehr unterschiedlich ausfallen, was das objektive Ergebnis beeinflussen kann. 1

Lösung B1

10 Punkte

- a)
1. Direkter Kundenkontakt zu potenziellen und bestehenden Kunden. Die Kunden kommen zu uns, wir müssen nicht zu ihnen gehen. 1
 2. Einschätzen der Markt- und Konkurrenzsituation. 1
 3. Präsentation der gesamten Produktpalette. 1
 4. Direktes Feedback zum Produkt- und Dienstleistungsangebot. 1
 5. Eine Messe kann imagefördernd sein. 1
- b)
1. Ein Messeauftritt ist sehr zeitintensiv und bindet sehr viele Ressourcen. 1
 2. Ein Messeauftritt ist sehr kostenintensiv. Standmiete, Standbau etc. und Personalkosten. 1
 3. Mitbewerber kennen unsere Produkte. Können uns «ausspionieren». 1
 4. Messen sind «out». Die Besucher informieren sich über Internet. 1
 5. Gratismessen locken auch «unerwünschte» Besucher an, welche nur Gratismuster etc. wollen 1

Lösung B2

12 Punkte

Akquisitionskanäle bzw. -instrumente	Erläuterung	
Werbung	Werbung bietet zahlreiche Möglichkeiten, neue Kunden anzusprechen, ohne dass man sie kennt. Es besteht die Möglichkeit, sich und seine Dienstleistungen über kreative Werbung zu profilieren.	1 1
Website	Ein professioneller Auftritt mit einer hohen Usability, Bildern, Referenzen, Kontaktdaten etc. bietet den Kunden einen Mehrwert und unterstützt die Akquisition.	1 1
Public Relations	PR und Öffentlichkeitsarbeit sind glaubwürdige Akquisitionsinstrumente. Wird das Immobilienunternehmen in den Medien regelmässig und in einem positiven Kontext erwähnt, unterstützt dies seine Mandatsakquisition wirkungsvoll. Geeignete Anlässe sind z.B. erfolgreiche Entwicklungsprojekte, erster Spatenstich, eine Grundsteinlegung, Veröffentlichung eines Berichts oder ein Tag der offenen Tür sein.	1 1
Direct Marketing	Direct Marketing Massnahmen können sowohl unpersönlichen als auch persönlichen Charakter aufweisen. Persönliche Mailings an ausgewählte Zielgruppen sind in der Regel wirkungsvoller, wobei dies für die Mandatsakquisition ganz ausgeprägt gilt.	1 1
Networking	Das persönlichste aller Akquisitionsinstrumente für ein Immobilienunternehmen ist das Networking. Immobilienfachleute im Business-to-Business-Bereich können auf gut organisierte Branchenorganisationen als Plattform zurückgreifen. Präsentationsanlässe, Foren, Podiumsdiskussionen bieten gute Gelegenheiten, die eigenen Netzwerke zu erweitern.	1 1

SEM /SEO	Suchmaschinenmarketing und –optimierung mittels google ads, Affiliate Marketing, Keywords, tags, backlinks etc.	1 1
Social Media	Xing, LinkedIn, Facebook, Twitter, Blogs erlauben, auf sich aufmerksam zu machen und mit (potenziellen) Kunden zu interagieren.	1 1
<i>Firmenbroschüre, Newsletter, Engagement als Dozent, Beitritt zu einem Maklernetzwerk (Schätzungsexperten- oder Maklerkammer)</i>		

Lösung B3

5 Punkte

Corporate Design	
Corporate Sound	0.5
Fahrzeugbeschriftung	0.5
Farbgebung	0.5
Corporate Communication	
Investor Relations	0.5
Public Affairs	0.5
Krisenkommunikation	0.5
Sustainability Reporting	0.5
Corporate Behaviour	
Umgang mit Mitarbeitern	0.5
Umgang mit finanziellen Mitteln	0.5
Verhalten gegenüber Stakeholdern	0.5

Lösung B4

3 Punkte

Formelles Netzwerk Erläuterung	Formelles Netzwerk Beispiel	
Hinter formellen Netzwerken stehen oft Organisationen. Der Austausch hat dann meist eine feste Struktur mit Regionaltreffen oder Vortragsabenden.	Alumni (Ehemalige), Netzwerke für Existenzgründer, für Wissenschaftler, für junge Führungskräfte, für Frauen etc. Kiwanis, Lions Club etc.	1 0.5
Informelles Netzwerk Erläuterung	Informelles Netzwerk Beispiel	
Ein informelles Netzwerk besteht aus persönlichen Kontakten, die man sich selbst aufgebaut hat und die man auch untereinander locker vernetzt.	Eigenes Adressbuch, Facebook, Xing, LinkedIn etc.	1 0.5

Teil C Absatzmarketing: Vermarktungskonzept

80 Punkte

Lösung C1 Auftrag

80 Punkte

a.

	Merkmal	Beschrieb	
1	Lage: Distanz zu Schulen, Läden	Lage: Weg vom Dorf, muss Standseilbahn nehmen, Lift nachts nicht in Betrieb, Kinder müssen mit Standseilbahn ins Dorf, Primar- und Sekundarschule im Dorf, Kantonsschule nur in Sargans. Kleinere Geschäfte im Dorf, keine im Quartier	1
2	ÖV-Anschluss	Busanschluss Bahnhof Mels	1
3	Erholungsgebiete	Parkanlage, Grillstelle, über der Stadt, Nahe an der Natur (Weisstannental), Skipisten	1
4	Nähe zu störenden Einrichtungen	Kraftwerk in Wohnumgebung ist nicht jedermanns Sache	1
5	Aussicht	Weitsicht, auf einem Hügel über dem Dorf gelegen Sicht begrenzt durch Spinnerei	1
6	Immissionen	Ruhe, liegt auf einem Hügel, kein Flug- und Autolärm, da autofrei	1
7	Kulturelle und Freizeiteinrichtungen	Im Quartier vorhanden, Pool, Gemeinschaftsraum, Restaurant, Sauna	1

b.

	Merkmal	Beschrieb	
1	Region, Verbindung zu urbanen Zentren	dezentral gelegen, muss ein Auto haben, hohes Verkehrsaufkommen auf der A13, St. Gallen und ZH über eine Stunde mit dem Zug entfernt, über der Stadt, Nahe an der Natur (Weisstannental), Skipisten	1
2	Regionale Infrastruktur	Grosse Einkaufszentren, Autobahnanschluss	1
3	Kulturangebot (Umgebung)	Aktives Dorfleben, wenig kulturelle Institutionen (Museen etc.)	1
4	Einzugsgebiet für Arbeitskräfte	Wenig Arbeit – Zahl der Gewerbebetriebe stagnierte, braucht fast ein Auto oder ein GA	1
5	Steuern	Über dem nationalen Durchschnitt, hohe Kirchensteuern	1
6	Arbeitsplätze	Arbeitsplätze sind rar, kein Zuwachs der Industrie	1
7	Nachfrage nach Immobilien	Höherer Leerstand (regional) Preisrückgang ausser Sarganserland (-1.4)	1

c.

Die Mikrolage ist gut. Das Quartier verfügt über wenig Immissionen, viele Freizeiteinrichtungen und die Schulen sind nah.

2

d.

Die Makrolage ist suboptimal, da man auf ein Auto oder gar zwei Autos angewiesen ist, wenn man in einem Ballungszentrum arbeitet.

2

e.

Generell gilt, dass eine gute Mikrolage eine schlechte Makrolage kaum wettmachen kann. Dies liegt unter anderem daran, dass der Kreis der potenziellen Käufer für Grundstücke an schlechten Makrolagen deutlich kleiner ist. Umgekehrt vermag eine gute Makrolage eine schlechte Mikrolage im Gesamturteil eher zu heben. 1
1

f.

- 1) Dorfcharakter könnte urbane Menschen abschrecken 1
- 2) Gefahr, dass Quartier nicht lebt, wenn Verkauf/Vermietung schleppend 1
- 3) Steigendes Preisniveau für Eigentum in der Schweiz verlangt nach hohem Eigenkapital und Einkommen 1
- 4) Regulatorische Fussfesseln 1
- 5) Demografische Alterung (Babyboomer sind zu «alt») 1

g.

Die Preise sind mit einem m²-Preis von über CHF 6'000 für diese Gegend sehr hoch, insbesondere wenn man die Preise mit der Grafik «Transaktionspreise» vergleicht. 2

h.

- 1) Erstbezug 1
- 2) Sehr gute Mikrolage (Umgebung) 1
- 3) Grossartige Architektur 1
- 4) Ausbaustandard 1
- 5) Zusatzservices (Pool, Restaurants) 1

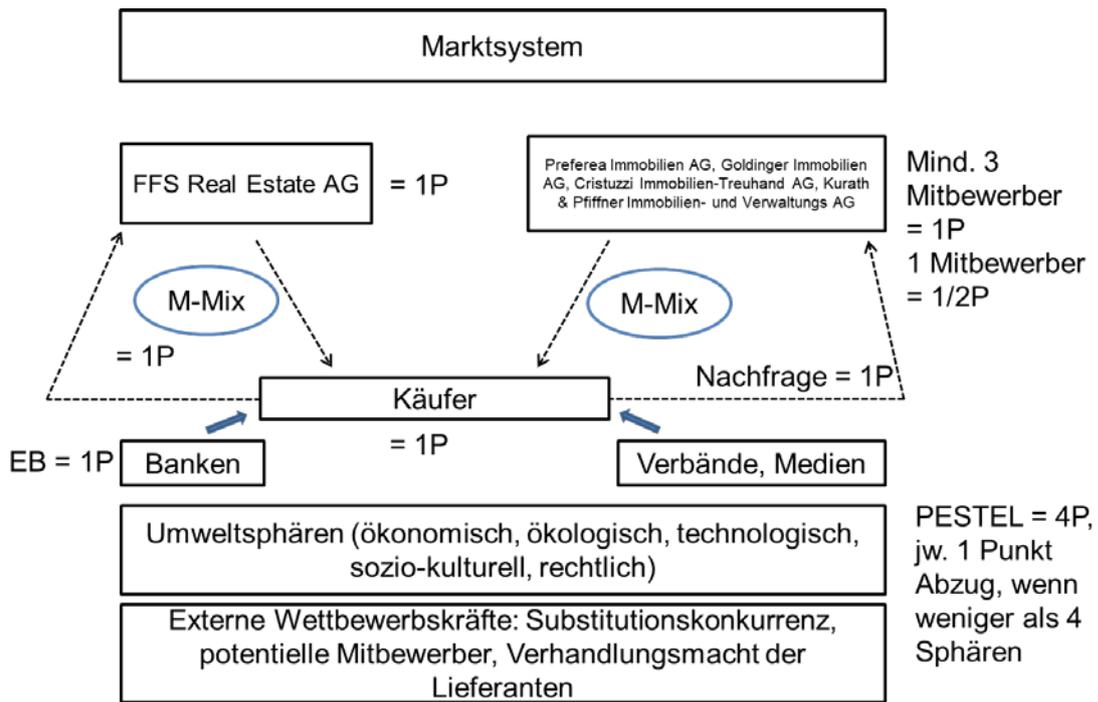
i.

	Kriterien	Subkriterien	
1.	Kosten	Baukosten, Marge, Vermarktungskosten, Finanzierung, Personalkosten müssen berücksichtigt werden.	3
2.	Nachfrage	Ermittlung der Nachfrage aufgrund der wirtschaftlichen Situation, der Lage und Umgebung des Objekts, der Angebote der Mitbewerber, der Leerstandsquote.	3
3.	Konkurrenzangebote	Anzahl der Mitbewerber im Markt Aktionen der Mitbewerber Potenzielle neue Mitbewerber Einvernehmen mit Mitbewerbern	3

Bemerkung: Pro Kriterium 1.5 Punkte, pro Subkriterium 0.5 Punkt. Max. 9 Punkte

j.

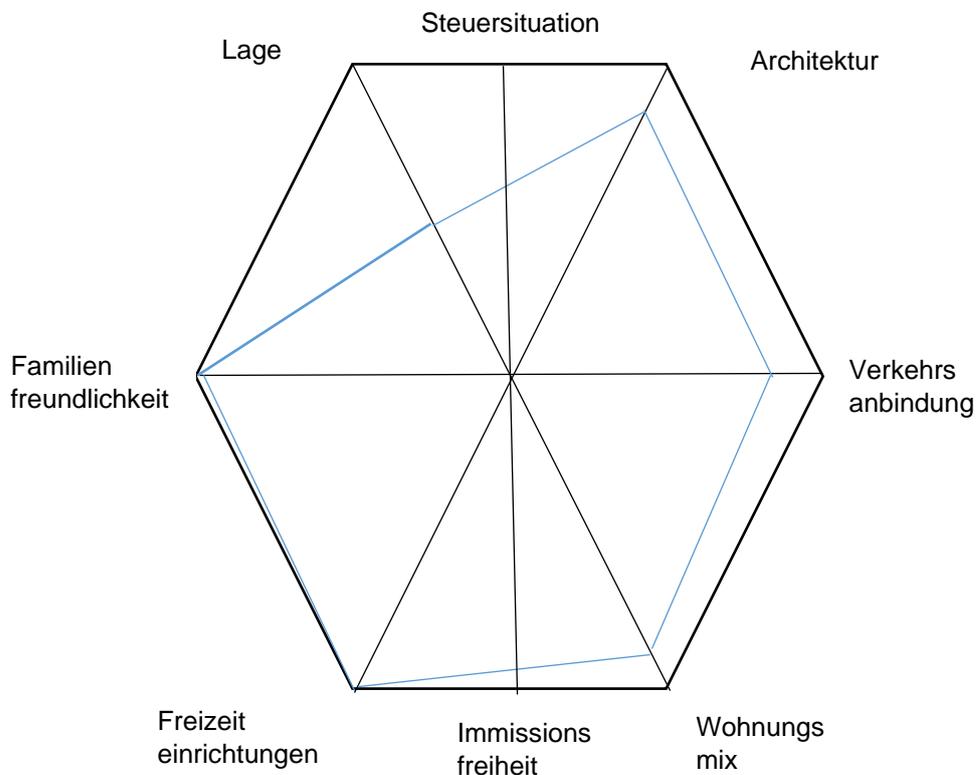
10



Zusatzpunkt, wenn externe Wettbewerbskräfte erwähnt

k.

12



Bemerkung: 1 Punkt pro Dimension, 4 Punkte für korrekte Grafik. Max. 12 Punkte.

I.

- 1 Generell sind in der Schweiz EFH immer noch stärker nachgefragt als EWG, da offensichtlich der Freiheitsgrad – gerade mit Kindern - stark gewichtet wird. 1
- 2 Erst im Alter von ca. 33 Jahren können sich Haushalte Wohneigentum leisten. Davor fehlt es oft an Eigenkapital und Einkommen. 1
- 3 Die Eigentumswohnung wird zwar auch von jüngeren Haushalten geschätzt, gewinnt aber vor allem für die Altersklassen ab 45 Jahren an Bedeutung, die zu Beginn der 5-Jahres-Periode erst 40 Jahre und älter waren. Dabei dürfte es sich um urbane Haushalte handeln, die den Einstieg ins Wohneigentum erst spät geschafft haben, um Paarhaushalte ohne Kinder und solche, die nach dem Auszug der Kinder in eine Eigentumswohnung wechseln, sowie um Haushalte, denen die mangelnde Alterstauglichkeit oder der Unterhalt des Einfamilienhauses zur Last wird. 1
- 4 Ab dem 70. Lebensjahr sinkt die Anzahl Eigentümer wegen Todesfällen sowie Umzügen in altersfreundlichere Wohnformen, sodass das Wachstum und damit die Nachfrage nach Wohneigentum negativ ausfallen. Davon ist in erster Linie das Einfamilienhaus betroffen. Dagegen gewinnt die Eigentumswohnung noch bis in die Altersklasse der 70- bis 74- Jährigen an Bedeutung. 1
- 5 Junge Haushalte sind vielfach die Käufer dieser frei werdenden Einfamilienhäuser. In den jungen Altersklassen dominiert das Einfamilienhaus das Wachstum. Auf den ersten Blick mag das erstaunen, weil Einfamilienhäuser im Neuzustand aufgrund des höheren Landanteils zumeist deutlich teurer sind. Doch ältere Einfamilienhäuser, bei denen der Gebäudewert weitgehend abgeschrieben ist, können auch für jüngere Haushalte bezahlbar sein – insbesondere, wenn es sich um Lagen ausserhalb der Ballungszentren handelt. 1

m.

	Kriterium	Merkmale	
1	Soziodemografisch	Vorwiegend Paare. Das Ausbildungsniveau, ihre berufliche Stellung und ihre Einkommen sind überdurchschnittlich. Sie wollen weg aus der Stadt, aber dennoch in einem lebendigen Quartier leben. Sie sind 40+ und beide berufstätig. Kinderlos oder mit Kindern im Primar- und Sekundarschulalter.	4
2	Psychografisch	Postmaterielle, adaptive Pragmatisten sowie moderne Performer respektive kreative, tolerante, kulturell Interessierte Personen – Vertreterinnen der bürgerlichen Mitte, das heisst kinderliebende, harmonische, gemütliche Personen, welche viel Wert auf ein schönes Zuhause legen.	4
3	Verhalten	Sie sind bereit, für die besondere Lage, die Ruhe und die tolle Architektur hohe Preise zu zahlen. Sie nehmen Pendlerwege in Kauf, nehmen abends und am Wochenende aber am Gesellschaftsleben im Quartier teil oder bewegen sich aktiv in der Natur. Sie nutzen die Infrastruktur. Eine einladende Präsentation der Wohnungen ist (mit-) entscheidend für den Entscheid.	4

Teil D Absatzmarketing: Vermarktungsaktivitäten

50 Punkte

Lösung D1

1 Punkt

	CHF 10'000 – 30'000	
	CHF 120'000 – 150'000	
	CHF 400'000 – 450'000	
	CHF 1 – 1'1 Mio.	
Begründung	Individuelle Begründung. Muss nachvollziehbar sein und mit Frage D2 korrelieren	1

Lösung D2

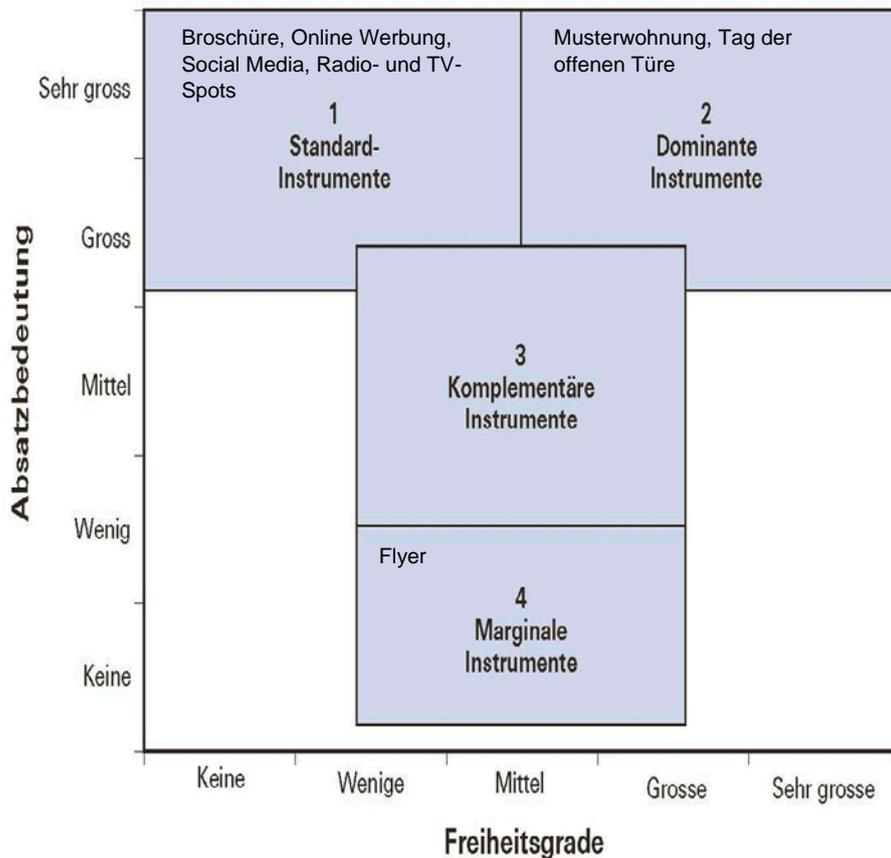
12 Punkte

	Massnahme	Begründung	Kosten	
1.	Einrichten einer Musterwohnung	Viele Leute brauchen eine Musterwohnung, um sich eine Vorstellung des Objekts zu machen.	14'000	1.5
2.	SEO und SEA (Search Engine Optimization / Search Engine Advertising)	Die meisten Suchanfragen geschehen heutzutage via google und Co. um vor den Mitbewerbern gefunden zu werden ist ein gutes SEO und SEM unabdingbar.	12'000 inkl. Kosten für externe Agentur	1.5
3.	Flyer	Zum Verteilen an Events, zur Auflage in Büros, bei Kunden, Geschäften, Partnern, um die Mund zu Mund Propaganda anzukurbeln.	1'000	1.5
4.	Social Media	Zum Austausch von Informationen, öffentliche Beantwortung von Fragen zum Projekt, Anlässe für pot. Käufer, Webcam, Stärkung des Brands.	10'000 inkl. Kosten für externe Agentur	1.5
5.	Inserate Print	Regionale Tagespresse, Fachzeitschriften, Wirtschaftspresse, evtl. auch im Raum Chur und Zürich für die Heimweh Melser. 20min national zu grosser Streuverlust, nicht bewerten (ausser wenn «regional» erwähnt) 15 Inserate, ¼ Seite à durchschnittlich CHF 3000	45'000	1.5
6.	Fernseh- und Radiospots in regionalen Medien	Animierte Spots in TV und Radio in lokalen Stationen 4 Spots pro Tag à 25 Sekunden	15'000	1.5
7.	Doku / Broschüre (Hochglanz)	Es soll viel mit Bildern gearbeitet werden. So sollen Emotionen geweckt werden. Auflage: 1000 Stk.	7'000	1.5

8.	Tag der offenen Türe	Rahmenprogramm, um alle Vorzüge des Quartiers aufzuzeigen und zu zeigen, wie das Quartier «belebt» aussieht.	5'000	1.5
----	----------------------	--	-------	-----

Lösung D3

8 Punkte



4

Begründung:

4

Mittels schön eingerichteter Luxuswohnungen und einem Tag der offenen Tür, kann die Wohnung und das Quartier durch den potentiellen Käufer «erlebt» werden. Es kann eine einmalige Atmosphäre geschaffen werden, womit man sich differenzieren kann. Für den Absatz ungemein wichtig.

Flyer sind nur marginal, da sie sich nicht zur Differenzierung eignen und klein in der Absatzbedeutung sind.

Lösung D4

2 Punkte

- | | | |
|----|--|-----|
| 1) | Reduziert die Gefahr, dass Kunden abwandern | 0.5 |
| 2) | Begünstigt den Wiederkauf | 0.5 |
| 3) | Führt in der Regel zu einer erhöhten Kundenbindung | 0.5 |
| 4) | Verringert die Preissensibilität | 0.5 |

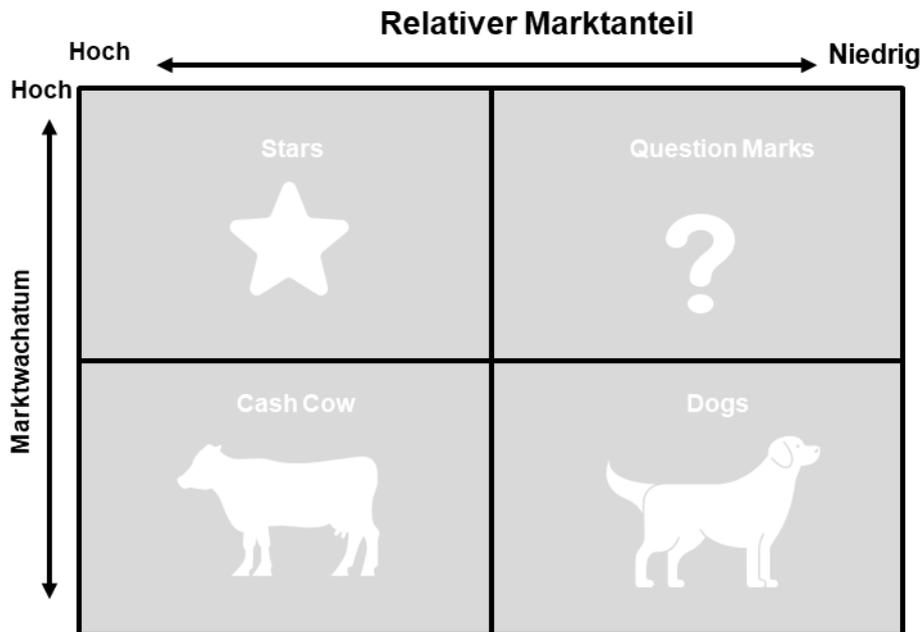
Lösung D5

7 Punkte

a) BCG-Matrix, Boston Consulting Group-Portfolio

1

b)

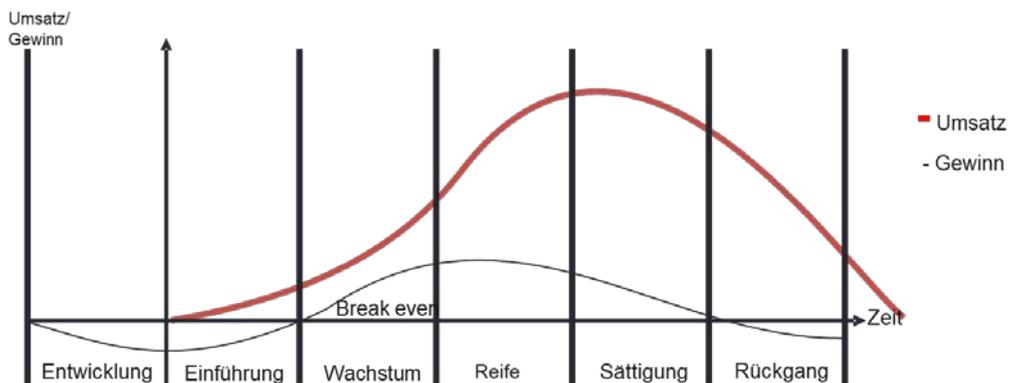


6

Lösung D6

12 Punkte

a)



5

b) Der Lebensweg eines typischen Produktes verläuft vom Question-Mark über Star und Cash Cow zum Poor Dog.

4

Dies entspricht dem Zyklus des Produkts, wonach ein Produkt zuerst entwickelt werden muss, um danach am Markt eingeführt werden zu können. In dieser Phase muss ins Marketing investiert werden. Das Produkt muss mittels Werbung und PR bekannt gemacht werden. Die Einführungsphase ist beendet, wenn der Break-even-Point erreicht ist, die Erlöse also die Kosten ausgleichen.

Mit Beginn der Wachstumsphase werden erstmals Gewinne erzielt, obwohl die Ausgaben für Promotion und Kommunikation anhaltend hoch sind. Diese Phase ist

durch starkes Wachstum gekennzeichnet, das durch Werbung beschleunigt wird. Die Preis- und Konditionenpolitik nimmt an Bedeutung zu. Auch die Konkurrenten werden auf das Produkt aufmerksam (Free-Rider-Problem). Entwickelt sich das Produkt positiv, d.h. der Marktwachstum ist hoch und der relative Marktanteil nimmt zu, wird es vom Question Mark zum Star.

Reife

Die Reifephase ist meist die längste Marktphase. Diese Phase ist die profitabelste. Aufgrund der zunehmenden Konkurrenz sinken zum Ende der Phase die Gewinne. Die Wachstumsraten sind rückläufig, trotzdem haben die Unternehmen immer noch einen hohen Marktanteil. Diesen können sie durch ein geeignetes Erhaltungsmarketing und durch Produktvariationen sichern bzw. weiter ausbauen. Aus dem Star wird eine Cash Cow, wonach das Wachstum kleiner ist, der relative Marktanteil jedoch weiterhin hoch.

Sättigung

In der Regel tritt dann irgendwann die Sättigungsphase ein. Das Produkt hat kein Marktwachstum mehr – Umsätze und Gewinne gehen zurück. Durch verschiedene Modifikationen kann man nun versuchen, mehr Kunden zu gewinnen. Die Sättigungsphase endet, wenn die Umsatzerlöse die Deckungsbeitragsgrenze wieder unterschreiten, wenn also keine Gewinne mehr erzielt werden können. Die Cash Cow entwickelt sich aufgrund des langsamen Marktwachstums und einem schwindenden relativen Marktanteil (langsam) zu einem Poor Dog.

Rückgang

Die nächste Phase ist die Rückgangsphase (Degeneration): Der Markt schrumpft und der Umsatzrückgang kann durch gezielte Marketingmassnahmen nicht abgefangen werden. Das Produkt verliert Marktanteile, hat ein negatives Wachstum und die Gewinne sinken. Das Portfolio sollte bereinigt werden, es sei denn, es bestehen Verbundbeziehungen mit anderen Produkten (Economies of Scope). Wenn hier nicht richtig und schnell gehandelt wird, entstehen unnötige Kosten für ein Produkt, das kaum noch Umsätze einfährt. Wird kein Relaunch gestartet, ist die Rückgangsphase mit der Abkündigung und dem Sinken des Umsatzes auf null beendet – die Produktion wird eingestellt. Damit hat das Produkt seinen Lebenszyklus durchlaufen – es ist gewissermaßen gestorben.

c) Der Relaunch eines Produkts. Dabei wird das Produkt modifiziert und neu positioniert. Ziel dieser Massnahme ist, dass das Produkt einen weiteren Lebenszyklus durchläuft.

2

d) Ein Beispiel dafür ist die Umstellung vom Golf 7 auf den Golf 8.

1

Lösung D7

8 Punkte

- | | | |
|----|---|---|
| a) | Ausgehend von einem beziehungsorientierten Marketing (Kunde steht im Mittelpunkt) wird die Kundenbeziehung nicht nur auf eine einzelne Transaktion beschränkt, sondern auf Basis einer langfristigen Beziehung bewertet. Es wird somit nicht nur von einer einzelnen Transaktion ausgegangen, sondern der Abschluss des Kaufprozesses als Startpunkt für weitere Kaufprozesse (Nachkauf, Anschlusskäufe, Cross-Selling, Servicepakete, ...) gesehen. | 1 |
| b) | Kundengewinnung, Kundenentwicklung, Rückgewinnung
Anbahnungsphase/Aktive Kundenphase/Passive Kundenphase | 3 |
| c) | Up-Selling ist das Bestreben eines Anbieters, dem Kunden, statt einer günstigen Variante im nächsten Schritt ein höherwertiges Produkt oder eine höherwertige Dienstleistung anzubieten. | 1 |
| d) | Der Kunde will ein Haus für max. 1 Mio. kaufen. Der Makler zeigt ihm ein Traumhaus für 1.5 Mio. CHF und überzeugt ihn bei einer Begehung, dass die Mehrinvestition sich aufgrund der Vorzüge lohnt. | 1 |
| e) | Bezeichnet im Marketing den Verkauf von sich ergänzenden Produkten oder Dienstleistungen, welcher den Umsatz pro Transaktion erhöht. | 1 |
| f) | Der Makler hilft dem Käufer einer Wohnung nicht nur beim Kauf der Wohnung, sondern auch gleich beim Verkauf seines alten Hauses. | 1 |

Teil E Präsentations- und Kommunikationstechnik

30 Punkte

Lösung E1

8 Punkte

- | | | |
|----|--|---|
| 1. | Wer ist bzw. sind meine Verhandlungspartner? Mit welchen Besonderheiten (baldiger Geburtstag, ausserberufliche Interessen und Hobbys o. Ä.) kann ich das Gespräch einleiten? Wo liegen die Stärken und Schwächen meines Kunden? Google hilft weiter. | 1 |
| 2. | Wie eröffne ich das Gespräch? | 1 |
| 3. | Was ist das Ziel des Gesprächs? Welches sind Teilziele? | 1 |
| 4. | Was ist das Ziel meines Gegenübers? Mit welchem Vorgehen muss ich rechnen? Worin liegt seine Motivation, mit mir zu verhandeln? | 1 |
| 5. | Welches sind meine Stärken und Schwächen betreffend Verhandlungsposition? | 1 |
| 6. | Welches sind seine Stärken und Schwächen betreffend Verhandlungsposition? | 1 |
| 7. | Welches sind die wichtigsten Fragen, die ich stellen muss / Argumente, die ich bringen muss, um mein Ziel zu erreichen? | 1 |
| 8. | Gibt es Material, das meine Verhandlungsposition unterstützt? Visualisierungsmöglichkeiten? | 1 |

Lösung E2

4.5 Punkte

	Phase	Inhalt	Ziel	
a)	Eröffnungsphase / Einleitung	Begrüßung	Ansprechen der persönlichen Ebene	0.5
		Small Talk	Schaffen einer guten Atmosphäre	0.5
		Gesprächseinstieg	Vertrauensaufbau	0.5
b)	Angebots- /Argumentationsphase / Verhandlungsphase	Analyse der Bedürfnisse des Kunden und des Kunden selbst	Problemstellung erfassen	0.5
			Kunden kompetent beraten	0.5
			Einschätzung der Situation	0.5
c)	Abschlussphase / Verabschiedung	Wahrnehmung der Bereitschaft zur Zusammenarbeit	Abschluss	0.5
		Bedanken		0.5
		Folgetermine		0.5

Lösung E3

4.5 Punkte

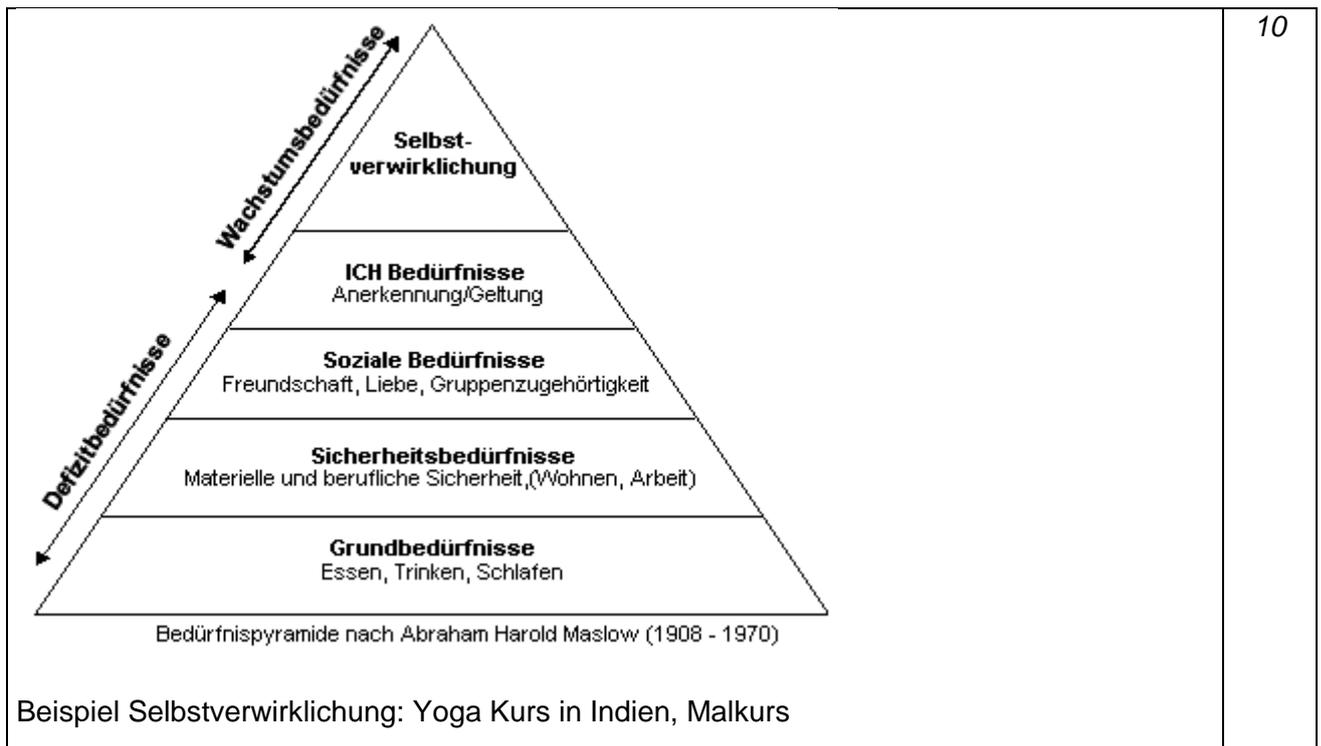
- a) Während Einwände logisch und nachvollziehbar sind, handelt es sich bei Vorwänden um irgendwelche Behauptungen, die meist aus dem nichts heraus geäußert werden. Sie beziehen sich also meist nicht auf das Angebot oder konkrete Argumente, sondern sind typischerweise eher pauschale, allgemeingültige Aussagen. 1.5

b)

1.	Den Vorwand überspielen. Geht der Verkäufer nicht auf den Vorwand ein, so als habe er ihn nicht gehört, wird sich zeigen, wie ernstgemeint der Vorwand war. Handelte es sich um einen Einwand, der dem Gesprächspartner wichtig ist, wird er ihn wiederholen.	1
2.	Den Vorwand hinterfragen. Natürlich kann der Verkäufer den Gesprächspartner auch bitten, seinen Vorwand zu konkretisieren. Hier ist allerdings etwas Fingerspitzengefühl gefragt, denn der Gesprächspartner könnte sich in eine unangenehme Lage versetzt fühlen und mit Ablehnung reagieren.	1
3.	Den Vorwand verschieben. Der Verkäufer kann kurz bestätigen, dass er den Vorwand gehört hat und gleichzeitig andeuten, dass er später noch auf diesen Punkt zurückkommen wird. War es nur ein Vorwand, wird der Kunde diesen Punkt nicht mehr ansprechen. Aber auch ein Einwand kann so entkräftet werden, denn manche Bedenken lösen sich im Gesprächsverlauf von selbst auf.	1

Lösung E4

10 Punkte



Lösung E5

3 Punkte

1.	Aufmerksam zuhören, sich auf das Gegenüber einlassen und ihm ungeteilte Aufmerksamkeit schenken. Dies kann z. B. durch Blickkontakt, zugewandte Körperhaltung, Nicken gezeigt werden.	1
2.	Inhaltliches Verständnis herstellen. Paraphrasieren. Das Gehörte mit eigenen Worten zusammenfassend wiederholen. Dem Gesprächspartner die Möglichkeit geben, Sachverhalte wenn nötig richtigzustellen, zu präzisieren oder zu ergänzen.	1
3.	Gefühle verbalisieren. Dem Gesprächspartner wahrgenommene Gefühle in Worten mitteilen, um ihm das Gefühl zu geben, dass man ihn verstanden hat.	1



Berufsprüfung Immobilienvermarkter 2019

Schriftliche Prüfung

Prüfungsteil: **Immobilienverkauf**

Prüfungsfach: **Liegenschaftsverkauf**

Musterlösung

Inhalt

Teil A Praxisfall

49 Punkte

Lösung A1	5 Punkte
Lösung A2	15 Punkte
Lösung A3	10 Punkte
Lösung A4	9 Punkte
Lösung A5	2 Punkte
Lösung A6	2 Punkte
Lösung A7	2 Punkte
Lösung A8	2 Punkte
Lösung A9	2 Punkte

Teil B Stockwerkeigentum

11 Punkte

Lösung B1	4 Punkte
Lösung B2	1.5 Punkte
Lösung B3	3 Punkte
Lösung B4	2.5 Punkte

Teil C Allgemeine Fragen

30 Punkte

Lösung C1	4 Punkte
Lösung C2	3 Punkte
Lösung C3	3 Punkte
Lösung C4	3 Punkte
Lösung C5	3 Punkte
Lösung C6	4 Punkte
Lösung C7	3 Punkte
Lösung C8	3 Punkte
Lösung C9	4 Punkte

Lösung A1

5 Punkte

- Klumpenrisiko Gewerbe/Inhaberwohnung (1/2)
- Bonität Druckerei als Mieterin? Nachfolgelösung?
- Wiedervermietbarkeit Druckerei und grosse Inhaberwohnung?
- Lagerraum im Untergeschoss ohne Lift – wie kann das Lager vernünftig genutzt werden?
- Druckerei: Bodenbelastung?
- Rendite wird auf Bruttomietzinseinnahmen inkl. pauschalen NK berechnet
- Hoher Leerstand
- Nordwärts gerichtete Lage, schlechte Besonnung
- Wald im Süden, hangwärts der Parzelle
- Gewässerschutz/-abstand, Waldabstandslinien
- Heimat- und Ortsbildschutz lassen kaum Erweiterungen zu (z.B. Anbringung von Balkonen)

Bemerkung: Pro adäquate, unterschiedliche Nennung 1 Punkt, max. 5 Punkte

Lösung A2

15 Punkte

Objekt

- Grundbuchauszug im Volltext
- Aktuelle Gebäudeversicherungsschätzung
- Katasterplan
- Grundrisspläne
- Bauabrechnung 2002
- gis Auswertungen, insbesondere Kataster der belasteten Standorte
- offene Rechts-/Bewilligungsverfahren

Verkäuferchaft

- Bonitätsauskunft über Druckerei und Inhaber
- Angaben über Nachfolge des Druckereihinhaber/Unternehmensplanung
- Offene Rechtsverfahren im Zusammenhang mit der Immobilie

Rendite

- Mieterspiegel
- Mietverträge
- Mietvertrag mit Druckerei und Inhaber der Druckerei
- Nebenkostenaufstellung letzte paar Jahre
- Unterhaltskosten letzte paar Jahre
- Gewerbefläche nach Art. 22 MWSTG optiert?

Transaktion

- Soll die AG (Share Deal) oder Immobilie (Asset Deal) veräussert werden?
- Im Fall Asset Deal, soll Immobilie im Meldeverfahren, voll von der MWST-ausgenommen oder teiloptiert veräussert werden?
- Müssen Althypotheken übernommen werden? Zu welchen Konditionen?
- Wird eine Käuferprovision von 2% vorgesehen oder wie sind die 2% zu verstehen?
- Wie ist die Anzahlung zu leisten? (Beurkundeter Kaufvertrag, Einzahlung auf Sperrkonto usw.?)

Potential

- Vergleichswerte (Wüest & Partner, Kantonalbanken, Grossbanken, Comparis etc.)
 - Durchschnittsniveau CHF/m2 Wohnmiete, Gewerbe usw.
 - Durchschnittlicher Leerstand
 - Offene Wohnungsinserate / Gewerbeinserate
- Bau- und Zonenordnung
- Zonenplan
- Parkplatzverordnung

Lösung A3

10 Punkte

Gewerbe

- Lager im UG ohne Lift zur Gewerbefläche; erhebliche Nutzungseinschränkung
- Stark limitierte Anzahl Parkplätze ermöglicht keinen Betrieb mit vielen Angestellten
- Stark limitierte Anzahl Parkplätze ermöglicht keinen Betrieb mit viel Publikumsverkehr
- Ausbau der Parkplätze ist vermutlich unmöglich, da diese unmittelbar an den Rhein angrenzen (mind. 8m von Gerinnesohle Gewässerabstand auch für Parkplätze)
- 10 Fussminuten Entfernung vom Bahnhof schlechter Standort für spontanen Publikumsverkehr
- Heimatschutz und Ortsbildschutz schränkt bauliche Änderungen ein

Inhaberwohnung

- Grossflächige Maisonette-Dachwohnung ohne Balkon – erschwerter Vermietbarkeit für Familien, die ein gehobenes Wohnsegment suchen
- Nordausrichtung der Immobilie sowie Wald süd-wärts hangseits führt zu schlechter Besonnung, erschwerter Vermietbarkeit
- Allfällige Vermietung an eine WG aufgrund der peripheren Lage ausserhalb von Universitätsstädten mit schlechtem Potential
- RenRE sucht keine Eigennutzung, damit grosse Inhaberwohnung kein Opportunitätsgewinn
- Nichtgleichläufigkeit der Neuvermietung Gewerbefläche und Inhaberwohnung – Nachfolge mit ähnlichem Profil wäre ideal, Inhaberwohnung wird jedoch frühzeitig frei, d.h. Zwischennutzung oder ansonsten Potentialeinschränkung bei der Gewerbeflächenvermietung

Lösung A4

9 Punkte

MWST-ausgenommener Verkauf (Art. 21 Abs. 2 Ziff. 20 MWSTG)

- Eigenverbrauch infolge Veräusserung auf teilopterter Fläche auf Restwert der Vorsteuer (Art. 31 MWSTG) bei DI AG abzurechnen
- Keine Bedingung, gesetzliche Übertragungsart

Übertragung im Meldeverfahren (Art. 38 MWSTG evtl. i.V. mit Art. 104 Bst. a MWSTV)

- Kein Eigenverbrauch, Restwerte und Nutzungsschlüssel werden durch Käuferin übernommen
- Bedingung; MWST zum gesetzlichen Satz würde CHF 10'000 ausmachen, Geschäftsveräusserung, Erwerberin ist/wird MWST-pflichtig, kein Hinweis auf die MWST jedoch das Meldeverfahren; wenn CHF10'000 nicht erreicht werden, freiwilliges Meldeverfahren nach Art.104 Bst. a MWSTV

Übertragung mit Teilloption (Art. 22 MWSTG, Ziff. 5.2.2 MWST BI 17)

- Expliziter Ausweis der MWST im Kaufvertrag unter Beschränkung auf die Baute des Gewerbeteils und des UG's, welches gewerblich genutzt ist.
- Verkauf der Restteilmenge MWST-ausgenommen, mit Eigenverbrauchsabrechnung durch DI AG
- Durch MWST-Option auf der Baute des Gewerbeteils und des UG's entsteht eine volle Erneuerung der Vorsteuerbelastung auf dem aktuellen Verkaufswert dieser Baute beim Käufer (unabhängig der bisherigen Nutzungsdauer durch DI AG) mit Eigenverbrauchsabrechnung bei einer Umnutzung, sprich künftigen MWST-ausgenommenen Vermietung.

Lösung A5

2 Punkte

- Steuernachfolge nach Art. 16 Abs. 2 MWSTG: Wer ein Unternehmen übernimmt, tritt in die steuerlichen Rechte und Pflichten des Rechtsvorgängers oder der Rechtsvorgängerin ein.
- Da DI AG als einziges Aktivum die Immobilie hält, ist es in der Praxis umstritten, ob der Unternehmensbegriff (Unternehmensübertragung, Verkauf des einzigen Aktivums) hier greift (BGE, BVGE dazu ungeklärt). Risiko ist nicht abhängig, ob obligatorisches Meldeverfahren Nach Art. 38 Abs. 1 Bst. b MWSTG zur Anwendung kommt; wäre höchstens ein Indiz.

Lösung A6

2 Punkte

(OR Art. 413)

Doppelmäkelei ist nur bei der Nachweismäkelei zulässig. Wenn der Makler ein Objekt bewirbt, darf der Interessent davon ausgehen, dass er eine Leistung für den Verkäufer erbringt. Damit der Makler vom Käufer eine Provision verlangen kann, muss er ihn deutlich auf die Provisionspflicht hingewiesen haben.

Nein, klarer Hinweis fehlt, dass der Interessent provisionspflichtig ist.

Lösung A7

2 Punkte

Soll Netto-Mietzinseinnahmen: CHF 208'800 – NK 20'800 = CHF 188'000

CHF 188'000/CHF 4'100'000 x 100 = 4.58% Brutto-Rendite (vor Unterhalt, Abschreibung, Finanzierung, Steuern)

Unter Berücksichtigung des Leerstandsrisikos könnte die Brutto-Rendite als tief bewertet werden und ev. nicht den Erwartungen der RenRE, nämlich die Funktion einer eigenen Pensionskasse mit ständigen Ertragsflüssen sowie kleinem Verwaltungsaufwand, gerecht werden.

Lösung A8

2 Punkte

Die Bruttorendite ist eine Kennzahl um den Cash Flow (Geldfluss) einer Immobilie zu messen und bildet das Verhältnis zwischen den Mieterträgen (ohne Nebenkosten) und den Anlagekosten (Gesamtheit der Investitionen) in Prozenten ab.

Die Nettorendite: Bildet das Verhältnis zwischen dem Nettoertrag, also die Summe, die dem Vermieter von den Mietzinseinnahmen verbleibt, nachdem sämtliche Unterhalts-, Betriebs-, Verwaltungs- und Fremdkapitalkosten (Hypothekarzinsen) bezahlt sind und den Anlagekosten (Gesamtheit der Investitionen), in Prozenten ab

Lösung A9

2 Punkte

Die Bruttorendite nach Art. 269a lit. c OR ist nicht missbräuchlich, solange sie nicht mehr als 2 %-Punkte höher ist als der Referenzzinssatz.

Die Nettorendite im Sinne von Art. 269 OR ist nach der Rechtsprechung des Bundesgerichts zulässig, solange sie den Zinssatz für erste Hypotheken nicht um mehr als einen halben Prozentpunkt übersteigt (s. BGE 123 III 171 E. 6a). Abgestellt wird dabei seit 1. Januar 2008 auf einen in der ganzen Schweiz einheitlichen Referenzzinssatz, welcher vom Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement vierteljährlich erhoben wird (Art. 12a VMWG). Addieren Sie zum aktuellen Referenzzinssatz 0.5 %, erhalten Sie die maximal zulässige Nettorendite.

Teil B Stockwerkeigentum

11 Punkte

Lösung B1

4 Punkte

- Auszug aus dem Grundbuch mit Dienstbarkeiten im Volltext
- Stockwerkeigentümer-Reglement
- Begründung und Begründungspläne
- Nebenkostenabrechnungen und Budget
- Protokolle früherer Stockwerkeigentümerversammlungen
- Gebäudeplan und Gebäudeversicherungspolice
- Baubeschrieb
- Schätzung zum Verkehrswert und Angaben zum Eigenmietwert
- usw.

Lösung B2

1.5 Punkte

- Art. 60 ff. zum Vereinsrecht
- Art. 646 ff. zum Miteigentum
- Art. 712a ff. zum Stockwerkeigentum

Lösung B3

3 Punkte

- Die zu der einzelnen Stockwerkeinheit gehörenden Parkplätze sind oft im Benutzungs- und Verwaltungsreglement aufgeführt.
- Dort werden sie als „ausschliessliche Benützungsrechte“, „Parkplatzbenützungsrechte“, „reglementarische Sondernutzung“ oder „Sondernutzungsrechte“ bezeichnet.
- Das Ausschliessliche Benützungsrecht beinhaltet den Verzicht der StWEG auf die Nutzung eines gemeinschaftlichen Grundstücks- oder Gebäudeteils und Zuweisung an einen Stockwerkeigentümer zur ausschliesslichen Benützung, wobei sich Rechte und Pflichten, einschliesslich der Übertragungs-, Änderungs- und Aufhebungsfähigkeit, aus dem Benützungs- und Verwaltungsreglement ergeben.

Lösung B4

2.5 Punkte

Frau Meier tritt in die Rechtsstellung des Veräusserers ein.

Die Gemeinschaft hat für ausstehende Beiträge den Anspruch auf Errichtung eines Pfandrechts.

Teil C Allgemeine Fragen

30 Punkte

Lösung C1

4 Punkte

- **Miteigentum - Art. 646 - 651 ZGB**
Haben mehrere Personen eine Sache nach Bruchteilen und ohne äusserliche Abteilung in ihrem Eigentum, so sind sie Miteigentümer zu gleichen Teilen, sofern nichts anderes festgestellt ist. Das Miteigentum ist voraussetzungslos und die Anteile können veräussert und verpfändet werden.
- **Gesamteigentum - Art. 652 - 654 ZGB**
Haben mehrere Personen eine Sache durch Gesetzesvorschrift oder Vertrag zu Eigentum, so sind sie Gesamteigentümer. Über die Anteile kann nicht frei verfügt werden und das Gesamteigentum benötigt zur Entstehung eine Gesetzesvorschrift oder einen Vertrag (= nicht voraussetzungslos).

Lösung C2

3 Punkte

- Den Parteien volle Klarheit über das zu tätigende Rechtsgeschäft geben
- Die Parteien vor unüberlegten Entschlüssen bewahren
- Schaffen einer zuverlässigen Grundlage für einen allenfalls erforderlichen Registereintrag (Grundbuch, Handelsregister)

Lösung C3

3 Punkte

Der Wortlaut bedeutet, dass das in Stockwerkeigentum aufgeteilte Grundstück und somit die Stockwerkeinheit mit Ihrer Quote das Recht auf Mitbenützung des Kinderspielplatzes auf dem Nachbargrundstück hat bzw. der Nachbar die Mitbenützung "seines" Kinderspielplatzes duldet. Mit dem Recht verbunden ist eine Nebenleistungspflicht, welche auf eine Kostentragung (Unterhalt, Reparaturen und Erneuerung) für die Mitbenützung des Spielplatzes hinweist.

Lösung C4

3 Punkte

Gesetzliche Grundlagen sind Art. 647 i.V.m. Art. 712g Abs. 3 ZGB.

Mit- und Stockwerkeigentümer können eine von den gesetzlichen Bestimmungen abweichende Nutzungs- und Verwaltungsordnung bzw. ein Reglement vereinbaren, welche als Beschlussquorum das qualifizierte Mehr vorsieht.

Lösung C5

3 Punkte

Gesetzliche Grundlagen sind Art. 682ff. i.V.m. Art. 681a + b ZGB.

Miteigentümer haben ein Vorkaufsrecht gegenüber jedem Nichtmiteigentümer (Art. 862 ZGB). Bei Tiefgaragen ist es üblich, dass das Vorkaufsrecht bei der Begründung des Miteigentums aufgehoben wird, ansonsten müsste der Verkäufer beim Verkauf seines Einstellplatzes von allen anderen Miteigentümern eine Erklärung einholen, dass sie das gesetzliche Vorkaufsrecht nicht ausüben möchten. Die vorgängige Zustimmung bedarf zudem zu seiner Gültigkeit der öffentlichen Beurkundung.

Lösung C6

4 Punkte

Bei der Eigentumsübertragungen gehen das Eigentum und alle damit unmittelbar verbundenen Rechte, d.h. auch die beschränkten dinglichen Rechte (= Teilrechte an der Sache wie: Dienstbarkeiten, Grundlasten und Grundpfandrechte) über = rechtliche Verfügung.

Beim Antritt gehen nur noch die Rechte der tatsächlichen Verfügung über, d.h. des Bewohnens oder Vermietens, der baulichen Veränderung etc. = tatsächliche Verfügung.

Lösung C7

3 Punkte

Gesetzliche Grundlagen sind Art. 842 Abs. 1 ZGB.

Durch den Schuldbrief wird eine persönliche Forderung begründet, die grundpfändlich sichergestellt ist.

Lösung C8

3 Punkte

Gesetzliche Grundlagen sind Art. 865 Abs. 3 ZGB i.V.m. Art. 971 und 981 OR.

Ja, das ist korrekt. In gleicher Weise kann der Schuldner die Kraftloserklärung verlangen, wenn ein abbezahlter Titel vermisst wird.

Lösung C9

4 Punkte

Wer Eigentümer einer Sache ist, hat nur das Eigentum an allen ihren Bestandteilen (Art. 642 + 643 ZGB)	<input type="checkbox"/> richtig	<input checked="" type="checkbox"/> falsch
Bauten und andere Vorrichtungen, die von einem Grundstück auf ein anderes überragen, werden Bestandteil des anderen Grundstückes (Art. 674 ZGB)	<input type="checkbox"/> richtig	<input checked="" type="checkbox"/> falsch
Das Stockwerkeigentum wird durch Eintragung im Grundbuch begründet (Art. 712d Abs. 1 ZGB)	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch
Die Versammlung der Stockwerkeigentümer wird vom Verwalter einberufen und geleitet, wenn sie nicht anderes beschlossen hat (Art. 712n ZGB)	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch
Die Nutzniessung kann an beweglichen Sachen, an Grundstücken an Rechten oder an einem Vermögen bestellt werden (Art. 745 ZGB)	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch
Das Baurecht kann als selbständiges Recht auf höchstens 99 Jahre begründet werden (Art. 779I ZGB) Richtig = 100 Jahre	<input type="checkbox"/> richtig	<input checked="" type="checkbox"/> falsch
Das Grundpfand wird als Grundpfandverschreibung oder als Schuldbrief bestellt (Art. 793 ZGB)	<input checked="" type="checkbox"/> richtig	<input type="checkbox"/> falsch
Der Schuldbrief wird als Papier-Schuldbrief ausgestaltet (Art. 843 ZGB) Richtig = Register- oder Papier-Schuldbrief.	<input type="checkbox"/> richtig	<input checked="" type="checkbox"/> falsch



SFPKIW



CSEI



CEPSEI

Berufsprüfung Immobilienvermarkter 2019

Schriftliche Prüfung

Prüfungsteil: **Steuern**

Prüfungsfach: **Liegenschaftsverkauf**

Musterlösung

Inhalt

Teil A Fragegruppen mit richtig / falsch Antworten

12 Punkte

Lösung A1

2 Punkte

Lösung A2

2 Punkte

Lösung A3

2 Punkte

Lösung A4

2 Punkte

Lösung A5

2 Punkte

Lösung A6

2 Punkte

Teil B Steuerfragen zu Liegenschaftenverkauf, Erbschaften und Schenkungen

33 Punkte

Lösung B1

2 Punkte

Lösung B2

2 Punkte

Lösung B3

3 Punkte

Lösung B4

3 Punkte

Lösung B5

7 Punkte

Lösung B6

3 Punkte

Lösung B7

3 Punkte

Lösung B8

2 Punkte

Lösung B9

2 Punkte

Lösung B10

2 Punkte

Lösung B11

4 Punkte

Teil A Fragegruppen mit richtig / falsch Antworten

12 Punkte

Lösung A1

2 Punkte

Handänderungssteuerpflichtig sind natürliche wie auch juristische Personen.

richtig falsch

Grundstückgewinnsteuerpflichtig sind nur juristische Personen.

richtig falsch

Schenkungssteuerpflichtig ist diejenige Person, welche die Schenkung erhält.

richtig falsch

Die Vermögenssteuer ist von einer juristischen Person geschuldet.

richtig falsch

Lösung A2

2 Punkte

Die Mehrwertsteuer wird durch die Kantone erhoben.

richtig falsch

Die Grundstückgewinnsteuer wird von Kantonen, teilweise von Gemeinden erhoben.

richtig falsch

Die Schenkungssteuer wird vom Bund, den Kantonen sowie von den Gemeinden erhoben.

richtig falsch

Die Handänderungssteuer wird durch den Bund erhoben.

richtig falsch

Lösung A3

2 Punkte

Bezahlte Handänderungssteuern sind bei der Ermittlung des steuerbaren Einkommens nicht abziehbar.

richtig falsch

Werterhaltende Investitionen können bei der Ermittlung des steuerbaren Einkommens in Abzug gebracht werden.

richtig falsch

Eine natürliche Person besitzt eine Stockwerkeigentumswohnung welche zu Marktkonditionen (CHF 24'000 pro Jahr) vermietet wird. Die Eigentümerschaft muss für diese Wohnung den Eigenmietwert (CHF 10'000) bei der Einkommenssteuer versteuern.

richtig falsch

Der Begriff „gewerbmässiger Liegenschaftenhändler“ hat einen Einfluss auf die Besteuerung von Liegenschaftensverkaufsgewinnen natürlicher Personen bei der direkten Bundessteuer.

richtig falsch

Lösung A4

2 Punkte

Alle Kantone wenden einheitlich einen linearen Tarif für die Ermittlung der GGSt an.

richtig falsch

Eine kurze Haltedauer einer Immobilie (in der Regel bis 5 Jahre) bewirkt in einigen Kantonen einen Spekulationszuschlag bei der Berechnung der GGSt.

richtig falsch

Das Kongruenzprinzip besagt, dass der Gewinnberechnung vergleichbare Verhältnisse zugrunde liegen müssen.

richtig falsch

Die Überführung eines Grundstücks vom Privatvermögen in das Geschäftsvermögen kann zu GGSt führen.

richtig falsch

Lösung A5

2 Punkte

Eine wirtschaftliche Handänderung kann keine Handänderungssteuer bewirken.

richtig falsch

Alle Kantone erheben eine Handänderungssteuer.

richtig falsch

Die Grundstückgewinnsteuer ist eine direkte Steuer.

richtig falsch

In einigen Kantonen entfällt oder reduziert sich die Handänderungssteuer bei Eigennutzung.

richtig falsch

Lösung A6

2 Punkte

Schenkungen bis zu einem Wert von CHF 50'000 unterliegen generell nicht der Erbschafts- und Schenkungssteuer.

richtig falsch

Der Steuertarif bei der Erbschaftssteuer ist in den meisten Kantonen nach der Höhe des Vermögens-anfalls degressiv ausgestaltet.

richtig falsch

In aller Regel haften die Erben bis zur Höhe ihres Erbanfalls solidarisch für die gesamte Erbschaftssteuer.

richtig falsch

Schenkungen zwischen Geschwistern unterliegen generell nicht der Schenkungssteuer.

richtig falsch

Bemerkung: Für jede Wahlantwort gilt das folgende Bewertungsprinzip:

Richtige Antwort = 0.5 Punkte = 0.5

Falsche Antwort = 0.0 Punkte = 0.0

Teil B Steuerfragen zu Liegenschaftenverkauf, Erbschaften und Schenkungen 33 Punkte

Lösung B1

2 Punkte

- a) Monistisches und dualistisches Steuersystem 1 Punkt
- b) Beim dualistischen Steuersystem 1 Punkt

Lösung B2

2 Punkte

Erbschaft
Schenkung
Eigentumswechsel unter Ehegatten
Landumlegung
Ersatzbeschaffung Eigenheim (dauernd selbstgenutzt)
Umstrukturierungen

Lösung B3

3 Punkte

- a) Ja 1 Punkt
- b) Die Verfügungsgewalt über ein Grundstück wechselt die Hand ohne dass die erwerbende Person zivilrechtlich Eigentum erwirbt. Bsp: Übertragung einer Mehrheitsbeteiligung einer Immobiliengesellschaft; Kettengeschäfte mittels Substitutionsklausel in Kauf- und Kaufrechtsverträgen. 2 Punkt

Lösung B4

3 Punkte

CHF 9'000'000	Kaufpreis gem. Kaufvertrag
CHF 120'000	GGST muss von Käufer übernommen werden
CHF 24'000	Kostenloses Nutzungsrecht 4 Autoeinstellplätze während 5 Jahren (4 x 5 x CHF 1'200)
<u>CHF 21'000</u>	Kostenloses Nutzungsrecht Hobbyraum während 5 Jahren (5 x CHF 4'200)
CHF 9'165'000	Total für die Berechnung der Handänderungssteuer
CHF 114'562.50	1.25% (1/2 von 2.5%) Handänderungssteuer seitens Käufer

Lösung B5

7 Punkte

CHF 7'500'000	Kaufpreis
CHF 40'000	Kosten beim Erwerb der Liegenschaft
<u>CHF 180'000</u>	Bezahlte Handänderungssteuer beim Erwerb
CHF 7'720'000	Total Erwerbskosten

CHF 130'000	2010, Umrüstung Balkone zu Wintergärten (wertverm. Investitionen)
CHF 30'000	2013, Einzäunung Areal (wertverm. Investitionen)
<u>CHF 360'000</u>	2014, Küchensanierung (60% wertverm. Investitionen)
CHF 520'000	Total wertvermehrnde Investitionen während der Haltedauer

CHF 8'240'000 **Total Gestehungskosten (CHF 7'720'000 + CHF 520'000)**

CHF 8'800'000	Verkaufspreis
-CHF 115'000	Maklerkosten Verkauf
-CHF 30'000	Übrige Verkaufskosten
-CHF 35'000	Vorfälligkeitsentschädigung Hypothek
<u>-CHF 220'000</u>	Handänderungssteuer
CHF 8'400'000	Nettoverkaufspreis

CHF 160'000 **GGST-pflichtiger Gewinn (CHF 8'400'000 Nettoverkaufspreis ./.**
CHF 8'240'000 Total Gestehungskosten)

Ja es ist eine GGST geschuldet.

Die geschuldete Grundstückgewinnsteuer beträgt CHF 8'000.- (5% von CHF 160'000)

CHF 6'500.— als Resultat auch Korrekt (CHF 160'000 abzüglich CHF 30'000 steuerfreier Wert = CHF 130'000, darauf 5% GGST)

Lösung B6

3 Punkte

a) Ersatzbeschaffung mit teilweiser Reinvestition 1 Punkt

b) Effektiver Grundstückgewinn durch Verkauf Reiheneinfamilienhaus
CHF 350'000 (CHF 1'000'000 – CHF 650'000) dabei werden
CHF 250'000 in ein neues Einfamilienhaus reinvestiert und betreffend
der Grundstückgewinnsteuer aufgeschoben. 2 Punkte

Es verbleiben **CHF 100'000** (CHF 350'000 – CHF 250'000) auf
welchen aktuell die Grundstückgewinnsteuer von 5% und somit
CHF 5'000 erhoben werden.

Lösung B7

3 Punkte

- TI: CHF 900'000 (StwE-Wohnung)
FR: CHF 150'000 (Wertschriftendepot)
CHF 80'000 (2 Sparkonten)

Lösung B8

2 Punkte

Schenkungen an direkte Nachkommen

Schenkung an den Ehegatten

Schenkungen an Eltern

Schenkungen an die öffentliche Hand

Schenkungen an Institutionen, welche ausschliesslich öffentlichen, wohltätigen oder gemeinnützigen Zwecken dienen.

Unwesentliche Schenkungen (innerhalb Freibetrag)

Lösung B9

2 Punkte

- a) Bianca Ferrari wird von der Steuerbehörde als „gewerbmässige Liegenschaftenhändlerin“ qualifiziert 1 Punkt
- b) Verluste aus Liegenschaftenverkäufen können mit Gewinnen verrechnet werden (bis zu 7 Jahre) 1 Punkt

Lösung B10

2 Punkte

Ja

Die Verkäuferschaft ist verpflichtet, der in der Vergangenheit **auf den Anlagekosten** geltend gemachte Vorsteuerabzug anteilmässig an die Steuerverwaltung zurückzuzahlen. Als Anlagekosten gelten z.B. Baukosten/ Grossrenovationen und der rückwirkende Zeitraum beträgt 20 Jahre.

Lösung B11

4 Punkte

Der Grimaldi AG wird empfohlen, die Liegenschaft optiert zu veräussern. 1 Punkt
Mit diesem Vorgehen kann die Grimaldi AG einen Anteil der verrechneten MWST auf den Anlagekosten nachträglich geltend machen (Einlageentsteuerung). 1 Punkt

Berechnung der finanziellen Folgen:

2012: CHF 800'000 MWST auf die Gestehungskosten
CHF 520'000 MWST 65% rückforderbare Vorsteuer 2 Punkte

2015: CHF 40'000 MWST auf den Gebäudeanbau
CHF 32'000 MWST 80% rückforderbare Vorsteuer

Total rückforderbare Vorsteuer (Einlageentsteuerung) auf den Anlagekosten seit 2012 CHF 552'000 (CHF 520'000 + CHF 32'000)



Berufsprüfung Immobilienvermarkter 2019

Schriftliche Prüfung

Prüfungsteil: **Finanzierung**

Prüfungsfach: **Liegenschaftsverkauf**

Musterlösung

Inhalt

Teil A Schweizer Bankensystem	4 Punkte
Lösung A1	1 Punkt
Lösung A2	2 Punkte
Lösung A3	1 Punkt
Teil B Grundlagen des Kreditgeschäfts	5 Punkte
Lösung B1	2 Punkte
Lösung B2	1 Punkt
Lösung B3	2 Punkte
Lösung B4	1 Punkt
Teil C Grundpfandkredit	5 Punkte
Lösung C1	1 Punkt
Lösung C2	1 Punkt
Lösung C3	2 Punkte
Teil D Hypothekarbeschaffung	3 Punkte
Lösung D1	2 Punkte
Lösung D2	1 Punkt
Teil E Kreditprüfung	6.5 Punkte
Lösung E1	1.5 Punkte
Lösung E2	2 Punkte
Lösung E3	1 Punkt
Lösung E4	2 Punkte
Lösung E5	2 Punkte
Teil F Liegenschaftsbewertung	8 Punkte
Lösung F1	2 Punkte
Lösung F2	4 Punkte
Lösung F3	2 Punkte
Teil G Fallbeispiele	12.5 Punkte
Lösung G1	4 Punkte
Lösung G2	5 Punkte
Lösung G3	2.5 Punkte

Teil A Schweizer Bankensystem

4 Punkte

Lösung A1

1 Punkt

Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht

Lösung A2

2 Punkte

- a.
 1. Hypomat
 2. E-Hypo
- b. Moneypark
- c. Die Online-Bank bietet ihre Dienstleistungen ausschliesslich online an und hat daher keine physischen Standorte. Eine Retailbank führt nebst digitalen Dienstleistungen auch persönliche Beratungen und Gespräche durch und unterhält physische Standorte.

Lösung A3

1 Punkt

1. Anlagenotstand
2. Negativzinsphase

Teil B Grundlagen des Kreditgeschäfts

5 Punkte

Lösung B1

2 Punkte

1. Ausfallrisiken
2. Marktrisiken
3. Operationelle Risiken
4. Liquiditätsrisiken

Lösung B2

1 Punkt

- a. Bei den gedeckten Krediten erhält die Bank eine Sicherheit für den gesprochenen Kredit. Neben dem Kreditnehmer haftet ein Pfand oder eine Drittperson.
- b. Kurante Kredite

Lösung B3

2 Punkte

- a. LIBOR-Hypothek
Festhypothek
Variable Hypothek
- b. Variable Hypothek

Lösung B4

1 Punkt

- a. Amortisation oder Annuität
- b. Amortisation

Teil C Grundpfandkredit

5 Punkte

Lösung C1

1 Punkt

Der Grundpfandkredit ist ein Kredit gegen Verpfändung von Grundstücken

Lösung C2

1 Punkt

- a. Die Hauptwirkung des Grundpfandrechtes besteht darin, dass der Grundpfandgläubiger im Falle der Nichtbefriedigung gemäss seinem Rang unter Ausschluss der nicht grundpfandversicherten Gläubiger das Recht hat, sich aus dem Erlös des Grundpfandes zu befriedigen.
- b. Betreibung auf Grundpfandverwertung

Lösung C3

2 Punkte

- a. Namensschuldbrief
Inhaberschuldbrief
Eigentümerschuldbrief
Registerschuldbrief
- b. Registerschuldbrief

Teil D Hypothekarbeschaffung

3 Punkte

Lösung D1

2 Punkte

Höhe und Haftung für den Kredit

richtig falsch

Geplante Möblierung der Liegenschaft

richtig falsch

Vorgesehene Renovationen/Investitionen am Objekt

richtig falsch

Inhalte des Ehevertrags

richtig falsch

Lösung D2

1 Punkt

- a. Bei der Finanzierungsbestätigung bestätigt die Bank lediglich, dass die Finanzierung den Bankrichtlinien entspricht und die Finanzierung grundsätzlich möglich (macht aber keine unwiderrufliche Zahlungszusage).
Beim unwiderruflichen Zahlungsverprechen verpflichtet sich die Bank unwiderruflich zur Zahlung des Kaufpreises.
- b. Verkäuferpfandrecht

Teil E Kreditprüfung

6.5 Punkte

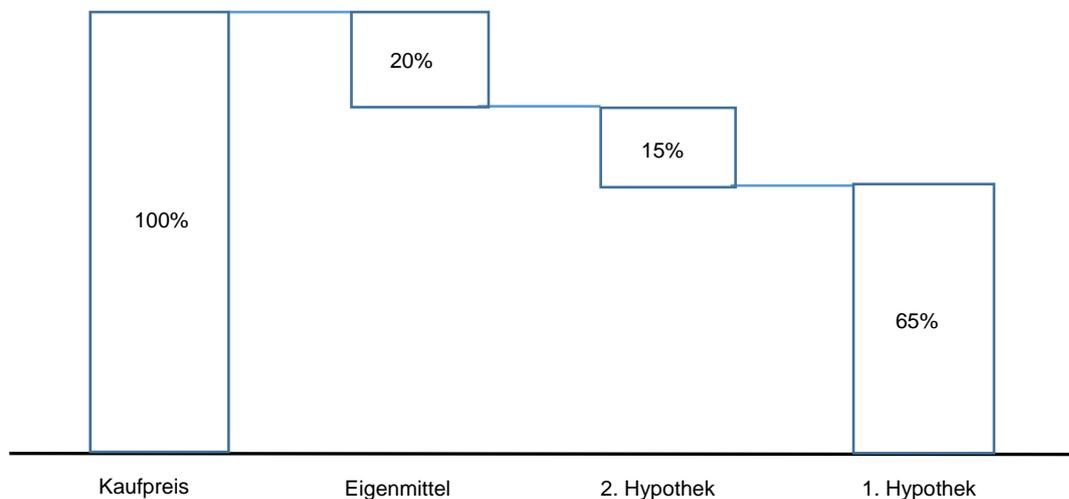
Lösung E1

1.5 Punkte

1. Ist der Kreditnehmer kreditwürdig?
2. Sind das Bauprojekt und dessen Finanzierung so substanzhaltig, dass Kreditengagement der Bank bei einer allfälligen Zwangsverwertung gesichert erscheint?
3. Ist die Tragbarkeit/Kreditfähigkeit des Kreditnehmers gegeben?

Lösung E2

2 Punkte



Lösung E3

1 Punkt

- a. CHF 1'300'000 Ertragswert
- b. Niederstwertprinzip

Lösung E4

2 Punkte

Einmalige Kursgewinne von Aktien können angerechnet werden.

richtig falsch

Regelmässige Gutschriften aus Leibrenten können als nachhaltiges Einkommen angerechnet werden.

richtig falsch

Die Zinsverpflichtungen aus einem vertraglichen Familiendarlehen tangieren das nachhaltige Einkommen nicht.

richtig falsch

Bonuszahlungen werden bei den meisten Banken zu 100 % zum nachhaltigen Einkommen angerechnet.

richtig falsch

Lösung E5

2 Punkte

Der Käufer weist in seiner Steuererklärung offene Schulden für Kreditkartenrechnungen über CHF 1'000.-- aus

richtig falsch

Der Käufer hat sein Auto mit einem Leasing finanziert.

richtig falsch

Der Käufer lebt getrennt von seiner Frau und seiner 2-jährigen Tochter. Ein Vertrag zur Unterhaltspflicht liegt vor

richtig falsch

Der Käufer weist in seiner Steuererklärung einen Lotteriegewinn über CHF 0.5 Mio. aus.

richtig falsch

Teil F Liegenschaftsbewertung

8 Punkte

Lösung F1

2 Punkte

- Hedonistische Methode oder Realwert
- Hedonische Methode oder Realwert
- Ertragswertmethode oder dynamische Methoden (DCF)
- Der von der Bank ermittelte Wert entspricht dem Belehnungswert des Objekts

Lösung F2

4 Punkte

1. Herleitung m²-Preis:

CHF 1'130'000 ./ abzüglich Parkplätze = CHF 1'080'000

Nettowohnfläche: Wohnfläche + hälftige Balkonfläche = 108 m²

M2-Preis = CHF 1'080'000 / 108 m² = **CHF 10'000**

2. Herleitung Eigenmittel

$$\text{CHF } 9'000 \times 108 + \text{CHF } 35'000 + \text{CHF } 15'000 = \text{CHF } 1'022'000$$

$$\text{Maximale Finanzierung: } \text{CHF } 1'022'000 \times 80\% = \text{CHF } 817'600$$

$$\text{Notwendige Eigenmittel: } \text{CHF } 1'130'000 \text{ ./. } \text{CHF } 817'600 = \text{CHF } 312'400$$

Lösung F3

2 Punkte

1. Die makroökonomische Situation
2. Der Zustand der Liegenschaft
3. Der Mietwert oder das Mietniveau
4. Der Mietwert oder das Mietniveau

Teil G Fallbeispiele

12.5 Punkte

Lösung G1

4 Punkte

1. Bestimmung Nettomiettertrag:

Bruttomieteinnahmen:	CHF 150'000
./. Betriebskosten	CHF 25'000
./. Unterhaltskosten	CHF 15'000
./. Verwaltungskosten	<u>CHF 10'000</u>
Nettomiettertrag :	<u>CHF 100'000</u>

Ertragswert auf Basis der Nettomethode:

$$\text{CHF } 100'000 / 0,03 = \text{CHF } 3'333'333$$

2. Maximale Finanzierung durch die Bank

$$\text{CHF } 3'330'000.-- \times 0,8 = \text{CHF } 2'666'667$$

Lösung G2

5 Punkte

a. Bestimmung der Fremd- und Eigenmittel

Eigenmittel:	CHF 650'000 x 0,35% =	CHF 227'500
Fremdkapital:	CHF 650'000 x 0,50% = 1. Hypothek	CHF 325'000
	CHF 650'000 x 0,15% = 2. Hypothek	CHF 97'500

b. Kalkulatorische Tragbarkeit

Hypothekarzinsen:	CHF 422'500 x 0,05 =	CHF 21'125
Unterhalt:	CHF 650'000 x 0,01 =	CHF 6'500
Amortisation :	CHF 97'500 / 15 Jahre =	CHF 6'500
Wohnkosten Eigenheim:		<u>CHF 50'000</u>
Total nachhaltige Ausgaben:		CHF 84'125

c. Tragbarkeit

$$\frac{\text{CHF } 84'125 \times 100}{\text{CHF } 290'000} = 29 \%$$

CHF 290'000

Grundsätzlich ist die Tragbarkeit mit 29 % gegeben. Jedoch reichen die Eigenmittel nicht aus, da CHF 150'000 aus Pensionskasse bezogen werden müssten, was jedoch für nicht selbstgenutztes Wohneigentum nicht möglich ist. Daher ist die Finanzierung nicht möglich

Lösung G3

2.5 Punkte

1. Erbvorbezug oder Schenkung
2. Reduktion Kaufpreis erwirken
3. Unverzinsliches und nicht rückzahlbares Darlehen
4. Erhöhung Hypothek auf selbstgenutztem Eigentum prüfen
5. Vorkaufsrecht eintragen lassen